

La revista
de mayor difusión
del transporte
de pasajeros.
Autocares, autobuses,
carrocerías
y componentes.

Año 25. #258.
Julio-Agosto 2019
www.revistaviajeros.com

VIAJEROS

de transporte público en España y Portugal

SEFAC, LÍDER EN COLUMNAS ELEVADORAS MÓVILES Y MUCHO MÁS



- Reportaje: Infraestructuras para el transporte público •
- Especial Cajas de Cambio •
- Contacto: Mercedes-Benz eCitaro •



PREMIUM SHOP 



Programa de fidelización de marca

Con solo registrarse: Beneficios para siempre

-  1. Registro
-  2. Acumulación
-  3. Selección
-  4. Beneficios

Haga realidad sus sueños: Regístrese, acumule coronas y canjéelas por valiosos premios en la Premium Shop de DT Spare Parts.





CERRADO POR VACACIONES



Luis Gómez-Llorente
Director de Viajeros

Al cierre del número de julio, no sólo seguimos sin gobierno en el país, sino que tampoco parecen ponerse del todo de acuerdo en algunas comunidades autónomas, como es el caso de Madrid. Nosotros, como muchos españoles, cerramos en verano, pero parece que la clase política está echando el cierre permanente. Esta situación de inestabilidad no ayuda al que es uno de los motores de nuestro país, el turismo. A pesar de que registramos desde hace años cifras récord de visitas, es un sector que debemos cuidar con esmero porque de él dependen muchos trabajadores y sectores empresariales, como es el caso del transporte. En este número analizamos el mundo aeroportuario y la gran cantidad de movilidad que su llegada genera. Para satisfacer la demanda y cumplir con sobresaliente las expectativas del turista, los operadores cuentan cada vez con una oferta de flota más variada. Los propios fabricantes apuestan por nuestro mercado con la llegada de nuevos modelos para mejorar los traslados y excursiones, como es el caso de la marca Premium NEOPLAN. También los españoles apuestan cada vez más por el avión como modo de transporte en sus vacaciones, cuya cooperación con otros modos se hace indispensable si queremos realmente potenciar un mundo con una movilidad más sostenible. Son los hábitos de nuestros desplazamientos los que más influyen en el cambio radical del

aire en nuestras ciudades, porque la tecnología de los vehículos ya existe. En este número verán, por ejemplo, la prueba del nuevo urbano eléctrico de Mercedes-Benz, el eCitaro, los lanzamientos más ecológicos que MAN prepara para la próxima edición de Busworld 2019 o cómo han evolucionado las cajas de cambio para potenciar la electromovilidad. Pero no basta con ofrecer calidad, productos punteros y ecológicos, fomentar los cambios de hábitos de movilidad. Hay que pensar también en las infraestructuras que soportan todo el sector. Por un lado tenemos carreteras que necesitan mantenimiento por la dejadez causada durante la larga crisis. Por otro lado, más vías reservadas al transporte colectivo para hacer de él un modo más competitivo y aún más seguro. Y lo más fundamental, la renovación de las estaciones de autobús. Son pocas de ellas las que realmente representan la alta calidad del conjunto del transporte en autobús en España, la mayoría sufren un gran abandono. No podemos olvidar que esa es la puerta de entrada al sector para muchos turistas que por primera vez se acercan al autocar en nuestro país. Si las estaciones de autobús no son un lugar seguro, limpio, accesible, cómodo y con conexiones a otros modos y abierto al mundo digital indispensable hoy en día, estaremos perdiendo la guerra en la primera batalla. Nos vamos de vacaciones hasta septiembre. ¡Que pasen un feliz verano!



03



06



10



24



22



16



33



34



42

03 EDITORIAL

Cerrado por vacaciones

24 ENTREVISTA

Emilio Díaz Planells, CEO de DIPESA Group

33 PRODUCTO

NEOPLAN comercializará dos modelos más en España

06 EN PORTADA

Infraestructuras, base del transporte de calidad

22 REPORTAJE

I Jornadas de Seguridad en Autobús de CONFEBUS

34 ESPECIAL

Cajas de cambio

10 ESPECIAL

Movilidad y aeropuertos

16 ENTREVISTA

Àlex Gilabert Vázquez, Director Gerente de T.E.I.S.A.

42 PRODUCTO

Las novedades de MAN y NEOPLAN para Busworld 2019

VIAJEROS

de transporte público en España y Portugal



44 TOMA DE CONTACTO

Mercedes-Benz eCITARO

46 PRODUCTO

KARSAN presenta su urbano ATAK Electric

51 REPORTAJE

Irizar se adjudica los dos mayores contratos de autobuses eléctricos de España

Revista fundada por:

Jesús Gómez Llorente

Depósito Legal:

M-23.188-1995

ISSN:

ISSN:1136-579X

Edita:

Grupo Editorial Editec

Director:

Luis Gómez-Llorente

Redactor Jefe:

Isabel Blancas Maldonado

Redacción:

Luis Francisco Blanco Barba

Marketing Manager:

Paloma Buitrón Susaeta

Pruebas Técnicas:

Antonio Juliá (Autocares), Manuel Rujas (Camiones), Juan Morón (Veh. Ligeros)

Colaboradores:

José Carlos Cámara (Periodista), José M. Cáncer Lalanne (Doctor Ingeniero), Francisco Sánchez-Gamborino (Abogado. Doctor en Derecho), Antonio Mozas Martínez (Ingeniero), Óscar Sbert Lozano (Ingeniero), Roberto Llorens (Técnico en Transportes y Experto en Turismo)

Secciones Oficiales:

aetram **Tascabus**

Dirección, Redacción y Publicidad:

C/. Padilla, 72

Tel.: 91 401 69 21 / 91 401 34 39

Precio de suscripción por un año edición Papel y boletín Digital:

Nacional: 65,49 €. Extranjero: 120 €.

Número suelto: 7,44 €

Impresión:

Gráficas Aries

Preimpresión:

infoycomunicación, S. L.

Los artículos firmados expresan el criterio de sus autores, sin que ello suponga que VIAJEROS, ni las respectivas empresas de los colaboradores, compartan necesariamente las opiniones expuestas por los primeros

PREMIOS





INFRAESTRUCTURAS, BASE PARA UN TRANSPORTE DE CALIDAD

LA UE INVERTIRÁ EN EL TRANSPORTE EFICIENTE PARA IMPULSAR LA ECONOMÍA

EL PLAN DE INVERSIONES PARA EUROPA O PLAN JUNCKER, HA MOVILIZADO 29.000 MILLONES DE EUROS PARA EL TRANSPORTE DE UN TOTAL DE 315.000 MILLONES DE EUROS, ALGO MÁS DEL 9%

Europa tiene claro que para que el sector del transporte se enfrente a sus desafíos habrá que contar con presupuesto suficiente para acometer importantes infraestructuras.

En 2015 puso en marcha el Plan Juncker. Desde entonces el BEI ha aprobado para España 128 operaciones con una financiación de más de 8.700 millones de euros con los que se espera la movilización de casi 43.500 millones de euros en inversiones. Con estos fondos se han apoyado los

proyectos de 131.000 empresas españolas. La Comisión Europea, el Banco Europeo de Inversiones (BEI) y el Instituto de Crédito Oficial (ICO), explicaron en la Sede de las Instituciones Europeas en Madrid, la gran apuesta por el transporte que se recoge en el Plan de Inversiones para Europa.

Según ha indicado Francisco Fonseca, Director de la Representación de la Comisión Europea en España, el plan pretende establecer mejores condiciones para la inversión mejorando el entorno en el que operan las empresas. Afirmaba también que en España, “la brecha de inversión durante la crisis sigue lastrando nuestra economía”.

La Vicepresidenta del BEI, Emma Navarro, aseguró que España es el tercer país receptor de los fondos de este plan y que hay sectores que son fundamentales para la UE, como el transporte.

José Carlos García de Quevedo, Presidente de ICO, explicó los modelos de financiación a disposición de las empresas, tanto de las mayores como las pymes y anunció que ya se trabaja en el nuevo plan de inversiones para 2021-2027, InvestEU.

BEI Y TRANSPORTE DE ESPAÑA

Entre las empresas de transporte que han recibido esta financiación figuran Aena (486 millones), Talgo (30 millones) y Metro de Madrid (135 millones) o también la empresa de infraestructuras Acciona, y las empresas de autobuses urbanos de Palma de Mallorca (30 millones), la de Valencia (39 millones) y proyecto Metroguagua en Gran Canaria.

Acciona presentó proyectos para acometer obras que garanticen la movilidad del futuro. Aena mejoró los aeropuertos de Madrid, Barcelona, Málaga, Baleares y Canarias, pero también proyectos de eficiencia como la planta fotovoltaica de Barajas para que le suministre el 70% de la energía que consume. Metro ha invertido también en sostenibilidad, en la estación 4.0, que mejora los sistemas de refrigeración y ventilación, la instalación eléctrica y el reaprovechamiento de la energía de frenada de los trenes. Talgo ha apostado por un tren de alta capacidad de nuevo diseño y las empresas de autobuses en renovación de flota con vehículos más eficientes.

¿QUÉ PROYECTOS E INFRAESTRUCTURAS SON LOS MÁS RECLAMADOS POR NUESTRO SECTOR?

Entre las infraestructuras vitales para el sector del autobús y que deberían ser objeto de proyectos de financiación podríamos destacar, las infraestructuras viarias con mejores conexiones y mantenimiento óptimo, la creación de carriles segregados para el tráfico exclusivo de transporte colectivo y las estaciones de autocar e intercambiadores metropolitanos que mejoren tanto la intermodalidad como la imagen del sector.

UN PACTO DE ESTADO DE INFRAESTRUCTURAS Y MOVILIDAD

El ministro de Fomento en funciones, José Luis Ábalos, aseguraba en el acto de inauguración de la "V Edición del Foro Global de Ingeniería y Obra Pública", que "concebimos las infraestructuras como un instrumento para dar un servicio público, al servicio de la sociedad, y no para ser un fin en sí mismas", además de estar "preparándonos para los retos del futuro". Pedía un Pacto de Estado en materia de infraestructuras y movilidad. Un acuerdo



FECAV PIDE NUEVOS CARRILES BUS-VAO EN LAS PRINCIPALES VÍAS DE ACCESO A BARCELONA, PRIORIZACIÓN SEMAFÓRICA, Y PLANIFICAR INTERCAMBIADORES

que, según Ábalos, "garantice el cumplimiento de los planes ferroviarios y de carreteras, la gestión de la conservación de las infraestructuras y las prioridades y criterios de inversión".

CARRILES RESERVADOS E INTERCAMBIADORES

Tanto las ciudades como las áreas metropolitanas llevan años reivindicando carriles reservados para mejorar la entrada y salida de los núcleos urbanos. A los carriles bus, se sumarían los carriles BUS-VAO, que tan excelentes resultados ha dado en la carretera de la Coruña en su acceso a la Capital, o la creación de intercambiadores modales, en los que los usuarios puedan reducir su tiempo de viaje con conexiones rápidas. El presidente de FECAV, José María Chavarría, analizó en un debate celebrado en Barcelona el futuro de la red de buses exprés.cat que fue creada en 2012 para conexiones rápidas entre las poblaciones más pobladas. Actualmente hay 40 líneas exprés.cat en funcionamiento, 23 en la demarcación de Barcelona, 7 en Tarragona, 4 en Lleida y 6 en Girona. Está previsto que, cuando la red esté del todo desplegada, estará configurado por 44 líneas.

Chavarría habló sobre la necesidad de implementar nuevos carriles bus-VAO en las principales vías de acceso a Barcelona, así como priorización semafórica para mejorar la velocidad comercial de los autobuses y reducir los tiempos de trayecto. Destacó la importancia de planificar intercambiadores en Barcelona, los cuales "si no caben en superficie se pueden hacer soterrados". Estas infraestructuras, se-



ñaló, se podrían impulsar a través de la colaboración público-privada. En este sentido, indicó que la media de andenes de buses por expedición que hay en Barcelona está muy lejos de la de otras capitales europeas como puede ser Madrid.

CLAVES PARA MEJORAR LA INTERMODALIDAD

Según recoge CONFEBUS en su reciente informe sobre el sector del autobús, para potenciar la correcta intermodalidad es necesaria una información fiable, con una señalética clara y sencilla, aplicar las TIC para establecer títulos de transporte multimodales, que se incluya en los intercambiadores tanto de transporte colectivo como individual, que las distancias de transbordo sean cortas, y que éste se realice en dársenas asignadas de manera estable, así como que se potencie que los cambios con mayor número de usuarios estén en el mismo nivel del intercambiador para evitar flujos de subida y bajada en ascensores y cuellos de botella en los accesos y salidas de cada modo. Por otro lado, es fundamental que los intercambiadores, al igual que los vehículos, estén adaptados a PMR.

NECESITAMOS UN PLAN PARA RENOVAR LAS ESTACIONES DE AUTOBÚS

Como indica CONFEBUS, "las estaciones de autobús son elementos clave en la actividad del transporte de viajeros por carretera. Constituyen una parte fundamental de la infraestructura que da soporte a la actividad, entre otros motivos, por su papel en la intermodalidad (evitar sensación de ruptura de viaje) y en la minimización de los tiempos de acceso y



egreso. Contribuyen de manera muy relevante, por otra parte, a definir la experiencia de viaje.

La mayoría de las estaciones de autobús en España ha sufrido un visible deterioro en las últimas décadas, perdiendo gran parte de su atractivo y funcionalidad. Entre las causas de este abandono pueden señalarse ineficiencias de tipo regulatorio y la coyuntura económica, así como la preferencia por otro tipo de infraestructuras menos decisivas.

Constituye hoy una de las principales necesidades para potenciar el uso del autobús emprender una renovación integral de las estaciones, para que recuperen el papel estratégico que les corresponde en la cadena de la movilidad."

Según ha cuantificado CONFEBUS, la inversión necesaria para acometer la reforma integral de todas las estaciones de autobús de España sería de 2 millones de euros de media para cada una de ellas.

Entre las medidas propuestas para financiar su reflote estaría, por ejemplo: "Destinar una parte de los recursos públicos para atender esta necesidad puede pasar, por ejemplo, por hacer uso del recargo que la Ley de Haciendas Locales permite en el IBI para financiar el transporte público en aquellas ciudades cuya red de transportes hace que se revalorice la vivienda."

YA EN MARCHA

Con el fin de hacer frente a esta realidad de deterioro que sufren las estaciones, varias Comunidades Autónomas (Castilla y León, Galicia, Cantabria y Comunidad Valenciana) han puesto en marcha un plan decidido de modernización de las mismas. Entre las medidas más destacadas, figura su adaptación en materia de movilidad reducida, una redistribución de espacios y usos, así como una mejora general de la confortabilidad, habitabilidad, eficiencia energética y servicios y modificaciones en los flujos de tráfico que afectarán a la configuración del parking de autobuses y de vehículos privados.

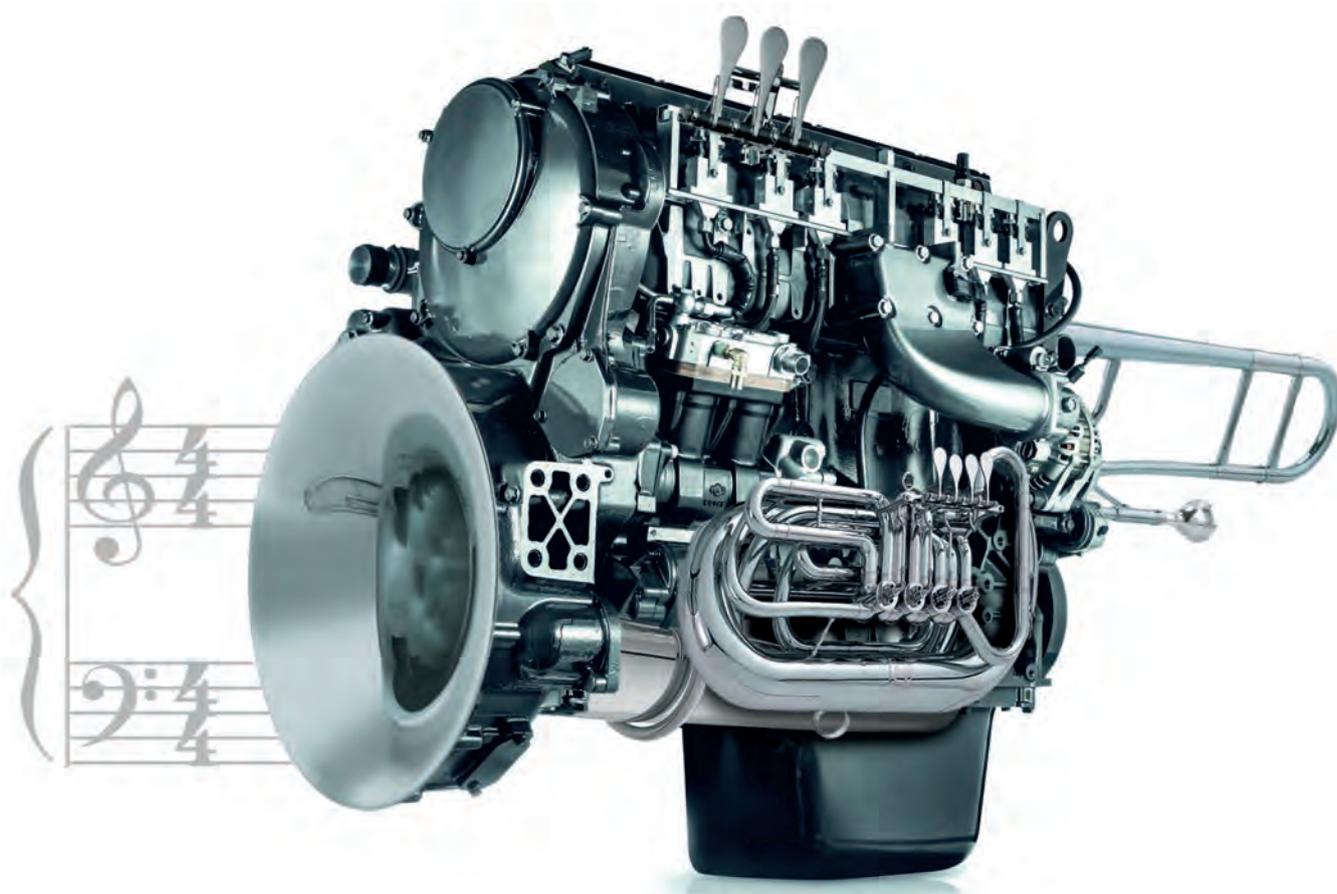
Algunos operadores como Avanza o Vectalia se han puesto manos a la obra ya. El aprovechamiento de las estaciones como área comercial y de servicios, como lo hacen aeropuertos y estaciones de tren, parece ser clave. Vectalia ha creado una empresa (TRANSALIA) en colaboración con Larry Smith, especialistas en gestión y comercialización de centros y parques comerciales y de ocio, para crear estaciones de autobús en esta línea.

SEGÚN CONFEBUS, LA INVERSIÓN NECESARIA POR ESTACIÓN DE AUTOBÚS PARA UNA REFORMA INTEGRAL DE LA RED SERÍA DE 2 MILLONES DE EUROS DE MEDIA PARA CADA UNA



COCENTRO

MOTORES RECONSTRUIDOS



AFINADOS COMO EL PRIMER DÍA



Ctra. Valencia Km. 12, 28031 MADRID.
Centralita 91 301 37 60
cocentro@cocentro.com

Avda. La Industria, 23. Pol. La Cantueña
28947 Fuenlabrada -MADRID

www.cocentro.com



EL TRANSPORTE AÉREO Y EL TURISMO SIGUEN CRECIENDO EN ESPAÑA

LA COMPLEMENTARIEDAD CARRETERA-AEROPUERTO, FUNDAMENTAL PARA EL TURISMO

EN 2018, 82,8 MILLONES DE TURISTAS INTERNACIONALES VISITARON ESPAÑA, LO QUE SUPONE UN RÉCORD HISTÓRICO. MÁS DEL 80% DE LOS TURISTAS LLEGAN A NUESTRO PAÍS POR VÍA AEROPORTUARIA

Nuestro país es el primer destino del mundo en turismo vacacional y el segundo por número de turistas, sólo superado por Francia. El año pasado registramos un nuevo récord de turistas internacionales (82,8 millones), 900 mil más que el año anterior. Es el sexto año consecutivo que batimos nuestro propio récord histórico.

Los tres principales mercados emisores son Reino Unido (más de 18,5 millones), Alemania (11,4 millones) y Francia (11,3 millones).

¿CÓMO LLEGAN A NUESTRO PAÍS LOS TURISTAS EXTRANJEROS?

Según indica el informe FRONTUR, del INE, los aeropuertos son nuestra principal vía de entrada de tu-

ristas. Más de 67,5 millones (el 81,6%) utilizaron el avión como medio de transporte, el 15,6% se desplazó por carretera y menos del 3% con otros medios de transporte.

EL MAYOR GESTOR AEROPORTUARIO DEL MUNDO

Aena es el primer operador aeroportuario del mundo. Con la gestión de los aeropuertos españoles más el de Luton en Inglaterra (posee el 51% del capital de la sociedad concesionaria), suma más de 280 millones de pasajeros al año. En los aeropuertos de nuestro país en concreto, se registraron 263,7 millones de pasajeros durante 2018, lo que supone un 5,8% respecto a 2017.

Los aeropuertos de Madrid y Barcelona están en el "top ten" de la UE. Adolfo Suárez Madrid-Barajas y Josep Tarradellas Barcelona-El Prat ocupan el 5º y 6º puesto, respectivamente, por volumen de pasajeros en el ranking europeo.

En Latinoamérica participa en la gestión de 12 aeropuertos en México, 2 en Colombia y 2 en Jamaica.

EL TRÁFICO DE VIAJEROS DE AVIÓN SIGUE CRECIENDO

En 2018, el 69% del tráfico de pasajeros de Aena correspondió a viajeros de vuelos internacionales (182,5 millones de personas), creciendo un 4,1% en relación al año anterior y siendo un récord histórico.

Mientras, el tráfico de vuelos nacionales crecía un 10%, sumando más de 80,4 millones de pasajeros. Según el Observatorio Nacional del Turismo Emisor, el 39% de los españoles escoge el avión como medio de transporte para sus vacaciones. Una parte de esos vuelos, tendrá como destino nuestro propio país. Cabe destacar que más de 1,6 millones de personas con movilidad reducida (PMR) fueron atendidas. Los pasajeros que utilizaron en 2018 esta asistencia valoraron el servicio con un 4,88 sobre 5.

TRÁFICO AÉREO EN NUESTROS PRINCIPALES AEROPUERTOS

En Madrid-Barajas, que representa el 8,4% del tráfico aéreo de nuestro país, se registraron en 2018 hasta 57.891.340 pasajeros. Le sigue de cerca Barcelona-El Prat, con 50.172.457 millones, el 6,1% del total. El tercer aeropuerto es el de Palma de Mallorca, con algo más de 29 millones de pasajeros y el cuarto el de Málaga-Costa del Sol, con más de 19 millones. Entre los diez primeros aeropuertos españoles por su tráfico de viajeros figuran también el de Alicante-Elche, Gran Canaria, Tenerife-Sur, Ibiza, Valencia y Lanzarote, todos ellos con volúmenes de entre 7 y 14 millones de pasajeros anuales cada uno.

INFRAESTRUCTURAS AEROPORTUARIAS ESPAÑOLAS

Aena gestiona en España 46 aeropuertos y 2 helipuertos de interés general. Sus aeropuertos disponen de unas infraestructuras modernas con una capacidad disponible estimada en 335 millones de pasajeros.

Los aeropuertos de Aena ofrecen una amplia oferta comercial con grandes oportunidades de negocio en 220.000 metros cuadrados destinados a este fin.

MÁS DE 67,5 MILLONES DE TURISTAS EXTRANJEROS (EL 81,6%) UTILIZARON EL AVIÓN COMO MEDIO DE TRANSPORTE PARA ENTRAR EN ESPAÑA

Del total de sus ingresos en 2018, que alcanzaron los 4.320, 2 millones de euros, corresponden al negocio aeronáutico en sí mismo 2.852, 8 millones y al comercial 1.161,4 millones. El resto, se reparte entre servicios inmobiliarios (69 millones) y otros servicios internacionales (238,1 millones).

EL GRAN PESO DEL TURISMO EN NUESTRA ECONOMÍA

Todos sabemos que el turismo es un sector clave para la economía española y representa alrededor del 11% del PIB, empleando a más de 2 millones de personas.

Nuestro país es el segundo del mundo y el primero de Europa en volumen de ingresos procedentes del turismo internacional, con una cifra superior a los 68 mil millones de dólares. Nos supera únicamente EE.UU. (más de 210 mil millones).

ESPAÑA, UN DESTINO EXCELENTE

Según el índice de Competitividad de Viajes y Turismo del Foro Económico Mundial, España es líder en un ranking de 136 países. El motivo para encabezar la lista es su amplia variedad de oferta cultural y gastronómica, de recursos naturales, los excelentes servicios de hostelería y las destacadas infraestructuras.





LA COMODIDAD AUTOBÚS-AVIÓN

Viendo todos los importantes datos que arroja el mundo aéreo, y teniendo en cuenta que el autobús es el modo más vertebrador de pasajeros, el potencial que ofrece la entrega y recogida de pasajeros tanto fuera como dentro del aeropuerto, como los enlaces de larga distancia, es inmenso y va en aumento.

¿QUÉ REQUISITOS DEBEN TENER LOS AUTOBUSES PARA REALIZAR EL TRANSPORTE EN PISTA?

Los autobuses de aeropuerto son un poco particulares. Para empezar, son más anchos, llegan a tener 3 metros, y el estándar son 14 metros de largo. Deben tener piso bajo, doble sistema de aire acondicionado para llegar a todo el vehículo de manera óptima, ya que es bastante largo, y, lo más importante, puertas a ambos lados.

Debido a que dentro del aeropuerto se recorren pequeñas distancias y no es necesario alcanzar grandes velocidades porque no se suele pasar de 40 Km/h, este tipo de autobuses no requiere grandes motores.

TRANSPORTE COLECTIVO DE AEROPUERTO

Los sistemas de transporte público de aeropuerto dependen de cada ciudad. En algunos cuentan con buses, metro y servicio ferroviario, en otros sólo bus, y la gestión de éstos puede ser de titularidad pública o por concesión.



ALSA HA CONECTADO LOS AEROPUERTOS DE MADRID Y OPORTO CON UNA LÍNEA DE AUTOBÚS

TRANSPORTE REGULAR DE LARGA DISTANCIA DE AEROPUERTO

Algunos aeropuertos disponen de conexión de larga distancia vía autocar. El último nuevo servicio anunciado es el de ALSA. El operador da un paso más en su apuesta por la intermodalidad del aeropuerto madrileño de Barajas. Con la llegada del verano, la compañía de transporte de viajeros por carretera ALSA suma a su oferta de trayectos de larga distancia desde el aeropuerto la prolongación de su servicio Madrid-Oporto hasta el aeropuerto de la ciudad portuguesa. Con ello, a partir de ahora los aeropuertos de Madrid-Barajas y Oporto-Sá Carneiro estarán unidos diariamente por autobús.

TRANSPORTE DISCRECIONAL DE AEROPUERTO

El servicio de autobús con origen o destino aeropuertos deberá tener siempre en cuenta que gran parte de los pasajeros son extranjeros, es necesario pues contar con personal que sepa los idiomas de los turistas más habituales, ingleses, alemanes y franceses.

Hay que recordar además, que cada vez es más necesario contar con vehículos adaptados a PMR, pues en los aeropuertos sigue creciendo el número de viajeros que usa este tipo de atención al embarcar o desembarcar. Es muy importante también que la flota incluya pequeños vehículos para poder ofrecer soluciones de movilidad a todo tipo de grupos, aunque sean muy reducidos.

El transfer, privado o público, es el primer contacto del turista con nuestro país, o del viajero español con otra región. No hay que olvidarse tampoco del turista interno. La primera imagen causada, quedará grabada para siempre.





Capacidad para un confort indiscutible.

El nuevo Clase V es un vehículo perfecto para el transporte de pasajeros, ya que incorpora el máximo confort para todos, incluido el conductor. Su caja de cambios automática 9G-TRONIC de 9 velocidades, permite una conducción ágil y fluida. La posibilidad de colocar los asientos enfrentados entre sí, satisfacen cualquier deseo exigente de confort individual. Todos los pasajeros en clase VIP.

Mercedes-Benz
The best or nothing.





OBSERVATUR VERANO 2019

PLAYA, DESTINOS CULTURALES Y DE RELAX, VIAJES PREFERIDOS POR LOS ESPAÑOLES

EL OBSERVATORIO NACIONAL DEL TURISMO EMISOR ES UNA HERRAMIENTA QUE PROPORCIONA DATOS SOBRE LOS COMPORTAMIENTOS Y PREFERENCIAS DEL VIAJERO ESPAÑOL

El 98% de los encuestados antes de la llegada de la entrada oficial del verano, ya ha tomado una decisión sobre sus vacaciones de este verano pero sólo el 54% ya ha decidido el destino, que en la mayoría de los casos incluye la playa. Del 46% que aún no ha cerrado destino, el 63% se plantea viajar fuera de España. Seis de cada diez viajeros repetirán destino este año pero por otro lado, aumenta el número de quienes deciden hacer su "viaje soñado".

En destino nacional, siguen fuertes los destinos de playa, aunque descienden un poco con respecto a 2018, y crece la demanda de parque temático y circuito nacional. En destino internacional, evolucionan los cruceros, visitas a capitales europeas y viajes de larga distancia.

El 71% de los españoles viajan en pareja. El 56% está de media más de 8 días de vacaciones. El gasto medio este año será de 714 euros, frente a los 719 del año pasado.

El 28% de quienes ya se han decidido, han tramitado su viaje a través de una agencia de viaje. El 15% de los turistas españoles contratará un paquete vacacional. Una cuarta parte

de los viajeros que han comenzado ya su proceso de reservas ha contratado alguna actividad en el destino. El contacto y reserva se hace por Internet en el 64% de los casos.

LOS HÁBITOS DE TRANSPORTE

El 51% de los viajeros que ya han tomado una decisión se desplazarán en coche privado y el 39% en avión. En el caso del transporte destaca la primacía de Internet como medio para hacer la reserva, al igual que para los alojamientos.

PRESENTACIÓN DEL INFORME



En tercer informe de ObservaTUR y su segundo informe de verano se presentó en el mes de junio, coincidiendo con la entrada oficial de la estación. CONFEBUS forma parte del estudio.

25a
EDICIÓN

Estamos
moviendo
de Kortrijk
a Bruselas



busworld®

EUROPE **BRUSSELS**

18-23 OCT 2019

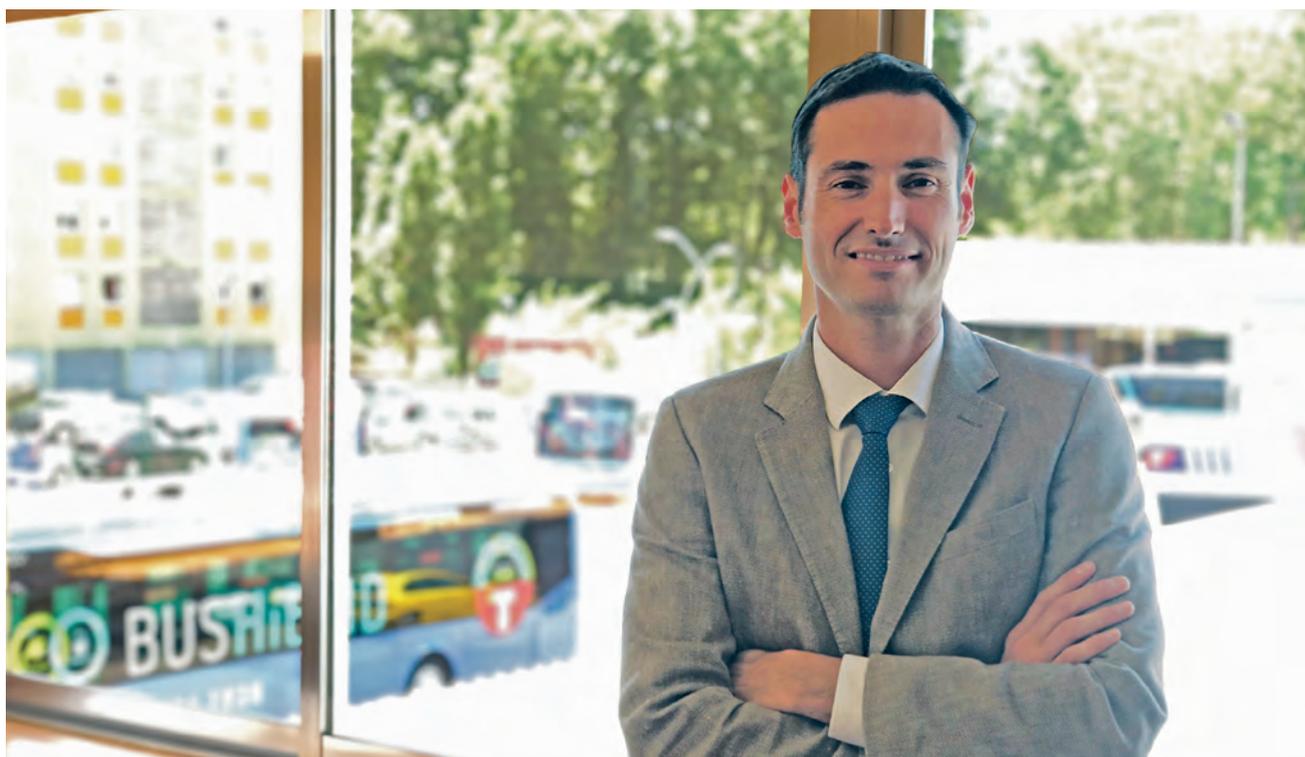
www.busworldeurope.org



LAS OTRAS
**EXPOSICIONES
DE BUSWORLD**

TURQUÍA **ISTANBUL** | 5-7 MAR 2020
CHINA **SHANGHAI** | 18-20 MAR 2020
AMÉRICA LATINA **BOGOTÁ** | 2020

INDIA **BANGALORE** | 2020
RUSIA **MOSCOW** | 26-28 OCT 2020
SUDESTE DE ASIA **JAKARTA** | 24-26 MAR 2021



“HACE FALTA UNA APUESTA POR EL AUTOCAR INTERURBANO SIMILAR A LA APUESTA POR EL AUTOBÚS URBANO”

ÀLEX GILABERT VÁZQUEZ, DIRECTOR GERENTE DE T.E.I.S.A.

TRANSPORTS ELÈCTRICS INTERURBANS S.A. FUE FUNDADA EL 13 DE MARZO DE 1920. CASI UN SIGLO DESPUÉS, ES UN REFERENTE EN TODO TIPO DE MOVILIDAD EN AUTOBÚS Y AUTOCAR

MIEMBRO DEL JURADO



Cómo funciona su servicio skibus? ¿Qué tipo de vehículo requiere o qué diferencias deben tener éstos con el resto de su flota?

El servicio del skibus-TEISA es un servicio regular (con un calendario, horario y tarifas de acuerdo con el contrato de concesión) adaptado y enfocado a un servicio de ocio, como es el esquí.

El skibus-TEISA funciona los sábados, domingos y lunes en los que la estación de esquí Vallter-2000 está abierta, llegando a pistas a las 9:00, y regresando a las 16:00, lo que permite 7 horas de disfrute del esquí, a escasas 2 horas en autocar desde Girona. Además, gracias al acuerdo con FGC (Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya), gestor de la estación de esquí Vallter-2000, podemos ofrecer un billete combinado de bus ida y vuelta + forfait a un precio muy competitivo (45 € adulto y 40 € niño viajando desde Girona).

Lo cierto es que ya realizábamos una línea regular hasta Setcases, municipio del Pirineo catalán que alberga la estación, y pensamos en alargar y adaptar la línea para poder llegar en transporte público a las pistas de esquí, iniciativa que fue muy bien acogida, pues la estación tiene dificultades de espacio cuando hay una afluencia masiva y este servicio propone una solución totalmente eficiente y competitiva.

http://www.teisa-bus.com/pdf/pdf_linies64.pdf

Además de los vehículos de propulsión alternativa, ¿qué otros sistemas han incorporado a su gestión para poder ser más eficientes?

Además de incorporar un autocar híbrido interurbano y un autocar híbrido enchufable urbano, y monitorizar no sólo los consumos, sino también el estado de las baterías y su evolución así como valorar los costes operativos y de mantenimiento de los mismos, actualmente estamos centrados en la implantación de una APP propia ("TEISA Drivers").

TEISA Drivers mejora los procesos de comunicación de la planificación de servicios con los/las conductores/as. Esta aplicación nos permitirá eliminar las antiguas hojas de trabajo en papel y mejorará la comunicación trabajador/a - empresa. La aplicación también recopila a través del smartphone datos de explotación detallados que nos permiten mejorar la productividad y la eficiencia de los servicios que prestamos, buscando la optimización de recursos y de costes. Además, esta herramienta posibilita la compartición de todos estos datos y su análisis mediante herramientas de BI (business intelligence).

Ciertamente, los operadores de transporte en autocar tenemos muchos datos de explotación, y la mejora de nuestra competitividad no pasa por disponer de muchos de ellos, sino por saber analizar y extraer conclusiones aplicables y útiles con facilidad.

También hemos desarrollado una APP de uso interno para evaluar la eficiencia y durabilidad de los neumáticos que sustituimos en el taller. Esta aplicación nos permite alargar la vida de estos reduciendo el coste en recambios así como el volumen de residuos que se generan en nuestro taller.

¿Qué les falta a las ciudades y las vías entre ciudades de un mismo entorno metropolitano para que el transporte colectivo pueda mejorar?

Claramente una apuesta por el transporte en autocar interurbano similar a la apuesta por el transporte en autobús urbano.

El futuro de las ciudades en lo que respecta a la sostenibilidad pasa porque tanto la población que accede desde el exterior como la población que sale de la ciudad diariamente lo haga en transporte público, y no en coche. Este reto sólo será asumible si el potencial cliente del transporte colectivo visualiza que el tiempo de viaje es equiparable al del vehículo privado, y en este sentido no sólo es necesaria frecuencia y una oferta amplia, sino que la experiencia de viaje sea rápida y competitiva frente el coche.

Sin embargo, existe poca priorización en carriles bus. La dificultad de acceder hasta el centro de las ciudades o a buenos intercambiadores modales pensados en promover el autocar interurbano impide la evolución del sector. Lo que es obvio y aceptado para el tren, no se visualiza igual para el autocar.

¿Cuentan con líneas exprés interurbanas o han modificado el diseño de su red recientemente?

Sí, realizamos 2 líneas exprés en la provincia de Girona: el exprés E1 Olot - Girona (desde julio 2014),

TEISA EN CIFRAS

Flota total: 190 autobuses y autocares

Edad media: 6,82 años de media (en 2019)

% adaptación PMR: 100% líneas regulares (80% flota total)

% vehículos propulsiones alternativas: 2, un autocar interurbano Irizar i4h, un autobús urbano Volvo 7900 hybrid

Número de líneas: 50 líneas regulares, 80 servicios escolares, aproximadamente

Número de paradas: medio millar (se repiten dentro de diferentes líneas)

Personal en plantilla: 220 directos + 90 indirectos (acompañantes de transporte escolar)

i el exprés E5 Arbúcies - Santa Coloma de Farners - Girona (desde septiembre 2017).

Ambas líneas ofrecen nuevos servicios directos o semi-directos (aproximadamente un 30% de aumento de la oferta) y competitivos en tiempo con el coche, lo que ha supuesto -por ahora- unos aumentos en el corredor Olot - Girona del 57% (en 5 años) y en el Arbúcies - Girona del 18% (en casi 2 años). Esto significa un claro ejemplo de que el cliente potencial del transporte público aflora cuando tiene una oferta que no sólo es frecuente, sino también rápida y competitiva con el transporte privado.

"EXISTE Poca PRIORIZACIÓN EN CARRILES BUS. LA DIFICULTAD DE ACCEDER HASTA EL CENTRO DE LAS CIUDADES O A BUENOS INTERCAMBIADORES MODALES PENSADOS EN PROMOVER EL AUTOCAR INTERURBANO IMPIDE LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR"





LA MEJORA DE NUESTRA COMPETITIVIDAD NO PASA POR DISPONER DE MUCHOS DATOS, SINO POR SABER ANALIZAR Y EXTRAER CONCLUSIONES APLICABLES Y ÚTILES CON FACILIDAD

Ustedes realizan también transporte a la demanda ¿Qué balance podría hacer de este servicio?

Realizamos desde los años '90 el transporte a la demanda "clásico" (parada y horarios prefijados, a los que se acude con llamada previa), servicio que ha sido válido para entornos rurales donde convenía detectar en qué días y horarios podía ser conveniente establecer un servicio con más regularidad.

La versión "tecnológica" del transporte a la demanda puede cubrir otras necesidades y ser atractivo para un potencial cliente del transporte público, en un nicho de actividad que se encuentra entre el coche compartido y el autocar o autobús regular con paradas y horarios fijos.

En este sentido, estamos trabajando en 2 servicios de transporte a la demanda "flexible" en las comarcas del Gironès y el Pla de l'Estany. En ambas comarcas hemos diseñado unos itinerarios flexibles dentro de unas franjas horarias prefijadas, donde a través de una APP de Pildo y con la aportación del Departamento de Transportes de la Generalitat, se dará servicio tanto a núcleos de población dispersos donde no existe oferta de transporte público, como a urbanizaciones y zonas de más alta densidad de población próximas a Girona y Banyoles, donde actualmente es difícil acceder con el transporte público convencional. Con la complementariedad y capilaridad adecuada, este servicio a la demanda podrá proporcionar unas frecuencias iniciales de 4 y 5 expediciones por sentido y día laborable.

La otra virtud de este tipo de transporte a la demanda "flexible", es la posibilidad de modificar la oferta con el tiempo, en función de la demanda que realmente acaba utilizando el servicio.

¿Tienen algún acuerdo de billete combinado de tren y autobús? ¿Tiene mucha demanda? Si no recuerdo mal, existía uno ya en 2014 con el AVE a Girona.

Ofrecemos un billete combinado AVE+BUS en la estación de Vilafant, la cual se encuentra a 2km del centro de Figueres, y donde ofrecemos un servicio de bus-lanzadera entre la estación y el centro, con unos horarios coordinados con las salidas y llegadas del AVE. Por lo que en un servicio de bus-lanzadera totalmente orientado al AVE, resultaba deseable ofrecer la posibilidad de adquirir previamente el billete de bus en el momento de la venta del billete AVE. En este sentido, Renfe Viajeros siempre ha ofrecido facilidades, y hemos renovado anualmente el convenio. La utilización de este billete combinado es, sinceramente, baja. Probablemente porque el billete combinado ofrece la compra del billete sencillo, y cuando el viajero es frecuente, ofrecemos bonos-monedero con descuento a bordo.

Sin embargo, como comentaba, sobre todo se trata de ofrecer servicios complementarios al viajero, y más teniendo en cuenta que Figueres es una excursión típica de un día desde Barcelona, visitando el Museo Gala-Dalí, y un punto de llegada a la Costa Brava.

Hace un año pusieron en marcha el proyecto BiciBus. ¿Qué es y qué resultados ha tenido hasta el momento?

Pues no todo siempre sale como esperas. Y también hay que explicarlo, pues sin ello, no podemos aprender y pensar alternativas.

El proyecto BiciBus consistía en adoptar una solución estándar para el transporte de bicicletas (un remolque en suspensión de coche para 4 bicicletas) a través de una sencilla adaptación en el autobús interurbano (la instalación de una bola de remolque homologada). De este modo, se ofrece una solución económica y sin necesidad ni de grandes instalaciones, ni de homologaciones particulares.





Si bien la adaptación de un remolque de coche estándar tenía algún leve impedimento fácil de solventar (luces de diferentes tensiones, por ejemplo, o conectores de pines diferentes), la principal dificultad que hemos encontrado es la práctica.

Los remolques de bicicletas de coches están ideados para colocar las bicicletas en un orden al montar, y también al desmontar, lo que supone que, en un transporte público, donde conviene agilidad en las paradas y flexibilidad en el orden de las bicicletas que se montan y desmontan, este sistema no es el ideal para un servicio con paradas continuas. Es un sistema que funciona bien en trayectos de inicio a fin, es decir, para el transporte de terminal a terminal, donde se dispone de más tiempo, espacio seguro en parada, y donde se pueden agrupar bicicletas.

De hecho, hemos visto alguna línea internacional que utiliza este sistema.

Por otro lado, y tampoco es un tema menor, la forma trasera de los autocares, con una perpendicular al suelo en la tapa del motor, dificulta la instalación de la bicicleta interior, por la posición del manillar, por lo que también a la práctica el remolque de 4 suele acabar con 3 bicicletas.

Dicho esto, hemos propuesto a la Generalitat probar un sistema alternativo, de coste superior, pero de operativa más práctica.

¿Qué valoración haría sobre la llegada de la futura Ley de Financiación del Transporte Público? ¿Cómo cree que les afectará?

La Ley de Financiación del Transporte Público se aprobó por unanimidad en el Parlament en 2015, pero a día de hoy sigue careciendo de un Reglamento, por lo que a efectos prácticos no se han puesto en marcha las medidas. Precisamente, el Reglamento debe determinar los mecanismos de financiación, elemento básico para la aplicación de la Ley.

Evidentemente, es una Ley fundamental si se quiere dotar al Transporte Público de la misma estabilidad y capacidad presupuestaria que cualquier otro servicio básico a la Ciudadanía, como lo son la Sanidad o la Educación. Si además de predicar las bondades del Sistema de Transporte Público y su contribución a la

LA LEY DE FINANCIACIÓN EN CATALUÑA ES UN ELEMENTO CLAVE

Sostenibilidad se le acaba dotando de unos impuestos finalistas, será entonces cuando realmente se pueda actuar de forma efectiva.

En este sentido, la Ley de Financiación del Transporte Público en Cataluña es un elemento clave para, por ejemplo, dotar al sistema de electromovilidad y nuevas tecnologías, de forma que los operadores podamos asumir los costes operativos y de mantenimiento superiores, bajo el marco contractual existente y en un entorno de integración tarifaria y T-Mobilitat con tarifas que incentiven el uso frecuente del transporte público a bajo precio.

En un momento tan cambiante para la movilidad, ¿cuáles son las prioridades de la compañía a medio plazo?

Sin lugar a duda, la adopción de nuevas tecnologías en los autobuses y autocares.

Nacimos hace casi un siglo operando 2 vehículos eléctricos Walker, los cuales cargaban baterías por la noche aprovechando la energía que se perdía en las centrales hidroeléctricas de los fundadores. Todo un ejemplo de iniciativa empresarial e innovación.

Llevamos, pues, la electromovilidad en nuestro ADN empresarial, por lo que el reto es abordar este cambio tecnológico y poderlo asumir tanto a nivel de inversión, de formación y de preparación de nuestras instalaciones, servicios y mentalidad; pues queremos celebrar otro siglo más de historia.





SEFAC, REFERENTE EN EQUIPOS PARA TALLER

A SUS COLUMNAS MÓVILES SE SUMAN SUS SOLUCIONES PARA RUEDAS Y NEUMÁTICOS

SEFAC PRESENTÓ EN MOTORTEC SU NUEVA LÍNEA DE MÁQUINAS PARA RUEDAS. SE TRATA DE DESMONTADORAS DE NEUMÁTICOS Y DE EQUILIBRADORAS

NUEVA LÍNEA DE MÁQUINAS PARA RUEDAS

Su nueva línea de máquinas para ruedas está dedicada a los vehículos industriales y conviene perfectamente para las flotas de camiones y de buses.

Estas máquinas son robustas, ergonómicas y han demostrado su eficacia desde hace muchos años. Lo más importante es que sus asesores les pueden aconsejar sobre la máquina que le puede convenir mejor.

Otro aspecto muy importante de la oferta de SEFAC es el conocimiento de este sector y la disponibilidad de sus especialistas para enseñarles cómo utilizar estas máquinas especiales. Cuenta con personal con experiencia que ha trabajado más de 20 años en el mundo del neumático y de las ruedas.

MÁS DE 40 AÑOS SIENDO LÍDERES EN COLUMNAS MÓVILES PARA VEHÍCULO INDUSTRIAL

SEFAC no se olvida obviamente de su línea principal que son las columnas móviles. Ahora la gama cuenta con 3 modelos diferentes de elevadores.

- La gama **Esencial**. El juego de columnas en este caso se limita siempre a 4 columnas. Su modo operativo es sencillo y conviene perfectamente a los talleres que no utilizan las columnas muy a menudo y que hacen el mantenimiento de cabezas tractoras o de autobuses con 2 ejes.
- La gama **Híbrida** es el modelo que conviene a todos los utilizadores. Es el más vendido. Fácil de utilizar, con sistema de engrase automático, sistema de elevación irreversible (a la diferencia de las columnas hidráulicas) y mando a distancia. Las 4 columnas se pueden ampliar a 6 o 8 columnas. Son columnas con cables que garantizan un uso en cualquier momento de los elevadores, a la diferencia de las columnas con baterías, que efectivamente no llevan cables pero que no permiten una disponibilidad al 100% de los equipos, cuando las baterías están descargadas.

- La gama SW2 es de última generación y funciona sin cable de conexión entre las columnas. Las columnas son rápidas y pueden trabajar en cualquier punto del taller, aunque no haya corriente, porque trabajan con baterías. Obviamente, cuando las baterías están descargadas, hay que recargarlas. Para un uso intensivo SEFAC recomienda siempre las columnas con cable para poder disponer de unos elevadores en cualquier momento, sin depender de la carga o no de las baterías.

UNA AMPLIA GAMA DE ACCESORIOS Y GARANTÍA

Una amplia gama de accesorios acompaña la gama de columnas para sacar el mejor provecho de los elevadores (Caballetes, adaptadores de horquillas para levantar vehículos más pequeños, gatos para sacar cajas de cambio de hasta 1.500Kg, etc.).

Sin olvidar la **Garantía del Fabricante** que diferencia a SEFAC de sus competidores: cada máquina está instalada y probada, los operarios formados a su uso en total seguridad.

Cada operador recibe luego un certificado de formación del fabricante. También la empresa propone los contratos de mantenimiento anual (CID, Contrato de Inspección y Diagnostico, avalado por el prestigioso organismo Bureau Veritas) para asegurar un mantenimiento preventivo de los casi 1.500 juegos de columnas que cuenta en España desde hace más de 45 años. El contrato permite también beneficiar de descuentos sobre los precios de los repuestos y de las reparaciones.

Desde hace poco, SEFAC propone una garantía excepcional de 5 años, todo incluido con la venta de las columnas nuevas, simplemente firmando un contrato de mantenimiento preventivo anual.

EL EQUIPO COMERCIAL MÁS POTENTE

En SEFAC están orgullosos de contar en su equipo con el nuevo delegado comercial de la zona noroeste. Ismael Toledo, ya tiene un año con la compañía y visita a todos los clientes de su zona, de Toledo a Santiago de Compostela o de Salamanca a Bilbao. Ismael es un vendedor joven formado en la línea de equipos SEFAC y que ya está a su disposición para visitar a los clientes en sus instalaciones y asesorarles sobre sus necesidades de equipos de taller industriales.

“SEFAC ES SINÓNIMO DE DURABILIDAD Y FIABILIDAD ”

ISMAEL TOLEDO, DELEGADO COMERCIAL DE SEFAC ESPAÑA PARA LA ZONA NOROESTE

Tras un año en SEFAC, ¿qué destacaría de la compañía? Después de un año ahora puedo reconocer la magnitud y el alcance que tiene SEFAC, hasta ahora no era consciente de la importancia de este sector. SEFAC siendo fabricante, destaca en calidad y seguridad, creo que la trayectoria de 40 años aquí en España y la confianza de los clientes lo avalan.



¿Qué destaca de los nuevos productos de SEFAC y su utilidad para el cliente? Estos nuevos productos continúan con la línea de SEFAC, es decir, durabilidad y fiabilidad en nuestra maquinaria, así que, el cliente tiene la seguridad y la tranquilidad de que está cubierto con el producto y con el servicio postventa. Tanto con la desmontadora como con la equilibradora que presentamos en la Motortec son de alta calidad, con ellas tienen garantizado un trabajo bastante completo y para diferentes tipos de llantas.



**SEFAC ES ESPECIALISTA EN ESPAÑA
DESDE HACE MÁS DE 40 AÑOS DE
LA VENTA Y EL SERVICIO POST VENTA
DE LAS COLUMNAS MÓVILES**



I JORNADA DE CONFEBUS SOBRE SEGURIDAD EN LOS AUTOBUSES

E-RESCUE PRESENTÓ SU NOVEDAD MUNDIAL PARA EL RESCATE DE VÍCTIMAS EN AUTOBÚS

CONFEBUS Y E-RESCUE ORGANIZARON ESTA JORNADA QUE TUVO LUGAR EL PASADO 1 DE JULIO EN EL MARCO DEL COMIENZO DE LA OPERACIÓN SALIDA DE VERANO 2019

La inauguración corrió a cargo de Rafael Barbadillo, presidente de CONFEBUS, asociación de la cual E-RESCUE es socio colaborador. Barbadillo apuntó datos muy relevantes sobre el autobús “es el modo más seguro de la carretera a pesar de compartir infraestructura con otros modos de transporte. En el sector hacemos grandes esfuerzos por tender a las cero víctimas. Prueba de ello son los 500 M€ que cada año se invierten en renovar las flotas con el fin de incorporar nuevos sistemas de seguridad. O los más de 6 M€ que se invierten en formar a los profesionales de la conducción para manejar dichas innovaciones”. No obstante, también recordó que la infraestructura juega un papel muy importante en la prevención de accidentes en la carretera: “Aunque ha mejorado mucho en las últimas décadas, precisa de mantenimiento. Tenemos que invertir en nuestro patrimonio viario”, explicaba.

Durante la Jornada también intervino Benito Bermejo, Subdirector del transporte por carretera del Ministerio de Fomento, que habló, en especial, sobre los pliegos concesionales “13 de los 100 puntos de los pliegos corresponden a seguridad, considerando que ya partimos de un mínimo muy exigente”; y los objetivos de la administración, “la estrategia de movilidad desde el Ministerio de Fomento

pasa por que uno de sus ejes principales es la seguridad, queremos una movilidad segura, sostenible y conectada”.

Y llegó el turno de APRAT. Pedro Antonio Ruiz, Presidente de la asociación profesional de rescate en accidente de Tráfico, defendió durante su intervención la necesidad de un trabajo unificado entre los servicios de emergencias para realizar procedimientos iguales o similares, que permitan acortar los tiempos, así como la necesidad formativa en las nuevas propulsiones de vehículos y otros tipos de innovaciones al respecto. Y destacó, finalmente, la dificultad de las intervenciones de rescate en los autobuses, en los que en muchas ocasiones la complejidad lleva a necesitar andamios, u otro tipo de equipamiento.

Estrella Colorado, Médico del SUMMA 112, por su parte, dio una visión más sanitaria de los rescates en accidentes de tráfico, y destacó la importancia del periodo de oro (cada paciente cuenta con uno concreto), y las bases sobre las que se asienta la asistencia llevada a cabo desde el servicio SUMMA 112: la seguridad del paciente, la humanización de la asistencia, la mejora e innovación permanente, el aprendizaje continuo, y el compromiso de responsabilidad con la sociedad.

La jornada contó con la visión de los afectados. Mar Cogollos, Presidenta de AESLEME (Asociación para el Estudio de la Lesión Medular Espinal), incidió en la importancia del rescate adecuado para prevenir le-

siones. "Entre los años 90 y los 2000, los estudios demostraron que el 5% de las lesiones eran producidas por personas que en el intento de ayudar al accidentado habían procedido de cualquier manera, produciendo graves lesiones. Esto es tremendo, hay que concienciar en la prevención". Además, también apuntó que no usar el cinturón sigue causando el 25% de las muertes en accidentes de tráfico en nuestro país, "hay que seguir concienciando". Bartolomé Vargas, Fiscal de Seguridad Vial del Ministerio de Justicia, llevo a cabo la intervención sobre responsabilidad civil y penal en los accidentes, y las consecuencias de no ponerse el cinturón. Explicó, junto a Rosa Pérez, del Ministerio de Justicia, los procedimientos sancionadores, indemnizaciones, el procedimiento de las investigaciones que se llevan a cabo, etc. La clausura corrió a cargo de Pere Navarro, Director General de Tráfico, que alabó el papel de CONFEBUS en materia de seguridad "han hecho de la seguridad vial una obsesión, ya van muy por delante de la administración del sector". Y dio los últimos datos recogidos por la administración sobre las muertes en accidentes de tráfico "se han reducido un 10%, han fallecido 50 personas menos que en el primer semestre de 2018". Y terminó apuntando el gran ejemplo de I+D de E-RESCUE, "nos falta infraestructura de apoyo para que se lleven a cabo más investigaciones como esta que son un gran avance para el sector".

EL SISTEMA E-RESCUE



E-RESCUE consiste en instalar un equipo de inmovilización y extracción de las víctimas en cualquier tipo de asiento de cualquier autobús homologado. Este sistema permite reducir la evacuación a 30 minutos frente a las 2 horas que es lo habitual, con lo que se logra salvar la vida de muchos heridos críticos en los 60 minutos de oro que suceden a todo accidente de tráfico. Además, la inmovilización y extracción utilizando el propio asiento permite que los heridos no sufran en la manipulación y traslado a una camilla con lo que se evita un 50% de lesiones irreversibles de médula.

dim
DISEÑOS Y MONTAJES MECÁNICOS, S.L.

FOGMAKER

¡El primer sistema de supresión de incendios que obtiene la aprobación R107!



Distribución, instalación y servicio post-venta de sistemas de supresión de incendios con agua nebulizada a alta presión.

www.montajesmecanicos.com | dimmm@montajesmecanicos.com | 976 478 883

Polígono Malpica, Calle F/Oeste, Nave 23 · Grupo Gregorio Quejido, 50016, Zaragoza



“INTENTAMOS SIEMPRE VISUALIZAR HACIA DÓNDE VA EL TURISMO Y ADAPTARNOS E INCLUSO ADELANTARNOS A ESOS CAMBIOS”

EMILIO DÍAZ PLANELLS, CEO DE DIPESA GROUP

LA EMPRESA IBICENCA DIPESA GROUP ES UN REFERENTE DEL TRANSPORTE VIP Y DISCRECIONAL EN LA ISLA DE IBIZA. HEMOS HABLADO CON SU FUNDADOR SOBRE SU ORIGEN Y EVOLUCIÓN

MIEMBRO DEL JURADO



Cuál es la historia de DIPESA?

Somos una empresa familiar que nace de la inquietud de mis padres por el mundo del transporte, al que siempre estuvieron vinculados de diferentes maneras, en el taxi, el transporte de fruta... Haciendo entregas a los hoteles de la zona, se dieron cuenta de que los grandes autocares no podían acceder y dejaban a los turistas un poco alejados, teniendo que acercarse con las maletas a pie.

A partir de ahí, compró un microbus DKW y una VD y empezó a trabajar. Fundó una empresa a finales de los años 70, y ocho años después la vendió y se quedó como director unos diez años más. En el 93 nos preguntó a los dos hermanos mayores qué queríamos hacer y la verdad, nos interesaba el transporte porque lo habíamos vivido en casa.

Vimos que en aquel momento había una demanda de servicio en Ibiza que no estaba cubierta, lo que hoy llamamos VTC. Llegaban yates de grandes esloras con clientes de perfil económico alto y demandaban un transporte acorde a su nivel. Los microbuses del mercado no estaban preparados todavía para este tipo de servicio. Decidimos entrar en el segmento pero con vehículos que pudieran cubrir las máximas expectativas del cliente. Hablamos con un carroceros y diseñamos un interior muy exclusivo. También teníamos un turismo Mercedes-Benz, y compramos la primera limusina que llegó a la isla, fundamos la empresa, y comenzamos a trabajar en el nicho de alto standing, nuestra vocación de servicio y calidad de los mismos dio sus frutos, y vimos como crecía la clientela año tras año.

Un par de años después, sufrimos un duro revés con el fallecimiento de mi hermano Juan. Este duro golpe hace que nuestros padres, que dirigían una empresa de 28 autobuses ya, y de la que mantenían una participación, decidan dejar esta actividad cerrando esa temporada por su firme compromiso con la compañía. La idea era sumarse al proyecto familiar, para llevar un negocio de una manera mas relajada, aunque nunca formaron parte del accionariado de la empresa, sí que nos dieron todo su apoyo y know how.

Seguimos creciendo y a pesar de que no queríamos tener más de 7 u 8 vehículos de flota, no supimos hacerlo, y por nuestra vocación de servicio, el negocio continuó creciendo. Lo que hemos visto en nuestra familia siempre ha sido que el cliente es lo primero. Nos enseñaron a ser serios y responsables y a buscar siempre lo que necesita el cliente, y las nuevas demandas, Intentamos siempre visualizar hacia dónde va el turismo y adaptarnos e incluso adelantarnos a esos cambios. Aunque parezca sencillo escuchar al cliente, no lo es, requiere una gran inversión de tiempo.

¿Cómo afecta la temporada alta a sus servicios?

Este modelo de negocio es muy difícil de abarcar. Nosotros damos el 250% en cuatro meses. No tiene nada que ver trabajar en cualquiera de las otras islas de Baleares que trabajar en Ibiza. Todas están marcadas por la estacionalidad pero cada una de ellas tiene su idiosincrasia pura y su modo de trabajar. En Ibiza, la estacionalidad está marcada por el ocio y obviamente por el buen clima. Si el tiempo es malo, difícilmente atraeremos turistas. Internet también está cambiando el panorama, por las búsquedas y reservas directas en los portales digitales.

¿Quién es la agencia de viaje del cliente? Él mismo, y su móvil. Por eso es necesario que las empresas tengan un blog propio de noticias y propuestas que supongan un impacto visual para quien está buscando en la red, creando la necesidad de visitar un destino.

Ibiza es el destino mundial del ocio. La temporada de discotecas comienza en mayo y acaba en octubre pero lo más fuerte se concentra entre el 15 de junio y el 15 de septiembre. El magnetismo de la propia isla atrae a turistas de todo el planeta. Sin embargo, a pesar del



“SOMOS LA PRIMERA EMPRESA DE TRANSPORTES EN ESPAÑA Y POSIBLEMENTE DE EUROPA CON UN ARMARIO DE LLAVES CON ALCOHOLÍMETRO INCORPORADO”

gran potencial que tenemos para ofrecer en invierno, es muy difícil alargar mucho la temporada.

Esto significa que el 90% de nuestra facturación la hacemos en seis meses y un 65% se hace en tan sólo dos meses. Es difícil tener una flota optimizada para trabajar dos meses. Parar los coches durante ocho meses hay importantes problemas de mantenimiento. Poner en marcha la flota supone un gran coste.

UN TEST DE ALCOHOLEMIA ANTES DE CONDUCIR



Cada conductor se identifica por la mañana con un código de acceso. Una vez que se abre el armario, selecciona la llave que quiere y se le pide automáticamente que realice un control de alcoholemia. Cuando lo realiza y pasa el test correctamente, el sistema le permite coger la llave. Según el tipo de carné de cada conductor, habrá llaves que no pueda utilizar porque estén bloqueadas por el tipo de vehículo al que corresponden.

Entendemos que nuestra labor es extremadamente seria y delicada y nuestro compromiso y el de nuestro personal es dar el 100% cada día laboral, el Etilometro, es del mismo fabricante, que usa la Guardia Civil y está calibrado periódicamente por la misma empresa. El resultado es igual de válido. En ningún caso queremos actuar contra el conductor, son nuestro primer valor, lo que no queremos es que nuestros vehículos sean conducidos por alguien que no esté al 100%. Transportamos personas. No hemos tenido incidencias con los test de alcoholemia. Nos sentimos muy orgullosos de nuestro personal. Es solo una medida para evitar que si alguna vez alguien comete un error, ese error no pase a mayores. Somos la primera empresa de transportes en España y posiblemente de Europa con este armario de llaves y test de alcoholemia incorporado.

ENERGÉTICAMENTE AUTOSUFICIENTES



“Estamos muy concienciados con el Medio Ambiente. Tenemos una instalación solar fotovoltaica y un sistema de reciclado del agua de lavado. Hemos calculado que podemos reutilizar el 75% del agua y el abastecemos energéticamente al 100%, somos autosuficientes en ese sentido. De hecho, nuestros dos coches eléctricos se cargan con la energía que nosotros mismos generamos, eliminando por completo así la huella de carbono”.

¿Tienen que contratar personal en verano?

Hemos sabido fidelizar a nuestros conductores, pero tenemos un problema añadido a la estacionalidad: el elevado precio de la vivienda en Ibiza. Los sueldos aquí están doblando prácticamente los de la Península.

¿Qué tipo de cliente reserva sus servicios y qué requisitos busca en sus vehículos para contratar?

Trabajamos con todo tipo de clientes. Hacemos desde low cost, shuttle, servicios compartidos, que es nuestro servicio más económico y en el que vendemos a varios clientes que hacen aglomeración de sus turistas en un mismo vehículo con horario de salida común. Después hacemos touroperación pura y dura, servicio en el que un único touroperador monta un conjunto con sus clientes y tiene el vehículo para ese grupo. Luego tenemos el servicio de incentivos y eventos, que es más personalizado obviamente, con unos requisitos más especiales y horarios menos ceñidos. También ofrecemos transfer aeropuertos-hotel-aeropuerto y puerto-hotel-puerto, además de excursiones. Pero donde más nos hemos especializado es en el transporte VIP.

¿Qué parte de su flota está adaptada a servicios VIP y cómo están configurados esos vehículos?

Del total de 85 vehículos que tenemos en nuestra flota (con 26 autocares y 26 microbuses), 30 son VIP. Con esta configuración tenemos 24 VTC, 2 autocares de 50 plazas, 1 midibús de 33 plazas y un microbús de 12 plazas. Tenemos, como ves, todo tipo de vehículos disponibles.

Trabajan además con una línea transfer al aeropuerto. ¿Qué peculiaridades cree que tiene este servicio en cuanto a equipamiento, tipo de vehículo, personal?

No es una línea cómo tal, sino que acercamos a los viajeros desde el aeropuerto a cualquier hotel, según nos indiquen los touroperadores. El mayor volumen de pasajeros que movemos es aeropuerto-hotel-aeropuerto. El año pasado transporta-



mos unos 800.000 clientes, por lo que somos el tercer operador de la isla.

Además de servicios discrecionales, ¿cuentan con servicios turísticos con vehículos de doble piso?

Tenemos tres autocares de doble piso, dos de ellos descapotables, que compramos pensando en hacer una línea turística en Ibiza porque entendemos que un destino turístico así no puede prescindir de este tipo de servicio. Finalmente no se pudo poner en marcha por cuestiones administrativas del propio Ayuntamiento. Sin embargo, están haciendo traslados y excursiones, desde el puerto con los turistas que llegan en los cruceros.

¿Tienen algún servicio regular?

Hacemos un Servicio Regular de Uso Especial que conecta el Puerto de Ibiza con Botafoch. Su gestión es infinitamente más sencilla que la del discrecional. Una vez que ganas el concurso hay que atenderlo en tiempo y forma, y cumpliendo lo que has dicho que puedes hacer. Si en el futuro se abren concesiones, creo que estaremos preparados.

¿Cuentan con sistema GPS? ¿Qué ventajas les aporta desde su implantación?

Nos consideramos una de las empresas más modernas y tecnológicas del transporte de viajeros español. Desde el año 2006 llevamos módulos de GPS en todos nuestros vehículos y desde 2014 esos módulos ya son conectados al CAN BUS para detectar posibles averías del vehículo que puedan sucederse en el futuro por alarmas de diversos parámetros.

LA CLASE V DE MERCEDES-CLASE EN SU VTC



“En nuestra flota contamos con autocares mayoritariamente Irizar. De hecho, somos servicio oficial de la marca. También ofrecemos un vehículo eléctrico para VTC, un Tesla, aunque la mayoría de este servicio se cubre con Mercedes-Benz Clase V o Clase S, Clase E, Sprinter tanto integrales como carrozados y algún Land Rover”.



Emilio Díaz Planells junto a su hermano Jordi Díaz Planells, Jefe de Tráfico de DIPESA

“LA GESTIÓN DEL SERVICIO REGULAR ES INFINITAMENTE MÁS SENCILLA QUE LA DEL DISCRECIONAL”

Tenemos además un sistema de reparto de rutas para optimizar nuestros servicios y que nuestros vehículos no hagan viajes en vacío.

Desde hace dos años, hemos prescindido del papel. Tenemos una aplicación para comunicar el servicio a cada conductor pero también para comunicarnos con el touroperador si el pasajero no se encuentra en el punto de recogida, por ejemplo.

¿Cómo es el nivel de adaptación PMR de la flota de DIPESA?

Tenemos cuatro vehículos adaptados. Uno de ellos es un microbús que permite la movilidad de hasta 7 sillas de ruedas. El resto permiten una o dos sillas de ruedas a bordo.

Estamos cubriendo esta demanda con un alto nivel satisfacción de nuestros clientes. Ibiza es un destino que se está adaptando a este tipo de turismo y cada vez lo cubrimos mejor.

¿Cómo hacen el mantenimiento?

Tenemos la única cabina de pintura hasta 15 metros. Nosotros nos hacemos el mantenimiento integral. Tenemos en plantilla tres mecánicos y un chapista-pintor. Hay también tres personas de mantenimiento de interior y limpieza y contamos con un tren de lavado. Usamos sistema de osmosis, para que el agua sea de calidad, y cepillos suaves para no marcar la carrocería.



LA LEY DE DESINDEXACIÓN: TIEMPO DE DESCUENTO (2º PARTE)

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LAS INVERSIONES Y PLAZO DE LOS CONTRATOS DE CONCESIÓN

RAÚL COLETO SIERRA, DIRECTOR DE ARGON CONSULTORES, E IGNACIO ARACIL ÁVILA, SOCIO DIRECTOR DE ARGON CONSULTORES, ANALIZAN LOS EFECTOS DE LA LEY DE DESINDEXACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN LAS CONCESIONES Y EN EL TRANSPORTE TERRESTRE

En el anterior número de la revista Viajeros, expusimos el problema generado por la denominada Ley de Desindexación en lo referente a los plazos de los contratos de concesión y su rentabilidad, al tiempo que se exponían algunas preguntas abiertas. En esta continuación de nuestro artículo, hacemos mención al caso particular de las concesiones de transporte de viajeros por carretera y exponemos el planteamiento de una posible solución a los problemas citados.

CASO PARTICULAR: CONCESIONES DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA

En relación con lo expuesto, relativo a los períodos de recuperación de la inversión, se prevé en la normativa vigente la necesidad de un estudio económico. Tal como prevé el Reglamento de la Ley de Ordenación del Transporte Terrestre ("ROTT").

Las concesiones de transporte por carretera tienen unas peculiaridades que deben tenerse en cuenta a la hora de considerar la aplicación de los plazos máximos de los contratos, entre otras, y de manera no limitativa:

- Están sujetas al riesgo de demanda en un entorno de competencia directa con otros modos de transporte, aunque es cierto que en algunas regiones se está incorporando el transporte escolar (transporte especial) a las concesiones de transporte general
- Son necesarias inversiones en equipamiento y material móvil, cuya reducida vida útil suele ser

una variable importante en los contratos, condicionando el plazo su amortización de las mismas. No hay que olvidar que una de las razones que la ley contempla para la extensión del periodo concesional es la amortización de las inversiones

- La subrogación del personal de anteriores contratos presenta un importante reto de gestión, elevando los costes de personal y de estructura
- En la recaudación, la inclusión del transporte escolar, cuya compensación está exenta de IVA, puede generar desequilibrios contables entre el IVA cobrado y soportado
- En los gastos, este tipo de concesiones se ven afectadas por las fluctuaciones del precio de los combustibles al constituir éstos uno de los principales capítulos de gastos de explotación.

Todos estos aspectos suponen nuevos riesgos asignados a los operadores de transporte que, si bien tienen experiencia probada para gestionarlos, deberían tenerse en cuenta a la hora de establecer una tasa de descuento adecuada en el cálculo del plazo máximo del contrato, así como en el nivel de beneficio al que tendrían derecho. En caso contrario, el concesionario sufriría un quebranto financiero o se vería obligado a reducir la calidad y oferta del servicio con el fin de hacer menguar sus costes y gastos de explotación y obtener el merecido beneficio.

Para el cálculo del plazo de la concesión, el art. 66.1 párrafo 3º del ROTT recogido en el RD 70/2019, "La duración del contrato de gestión de un servicio público de transporte regular de viajeros de uso general se determinará de conformidad con lo dispuesto en el artículo 72.4 de la LOTT".

Atendiendo a dicho art. 72.4 de la LOTT, recogido en la Ley 9/2013, "El contrato de gestión de cada servicio determinará su plazo de duración atendiendo a sus características y a los plazos de amortización de los activos necesarios para su prestación y predominantemente utilizados en ésta que hayan de ser aportados por el contratista. En todo caso, de conformidad con lo dispuesto en la legislación de la Unión Europea reguladora de la materia, la duración de los contratos no podrá ser superior a diez años. No obstante, cuando resulte necesario, habida cuenta de las condiciones de amortización de los mencionados activos, la duración del contrato podrá prolongarse durante un plazo no superior a la mitad del periodo originalmente establecido".

Por su parte, el artículo 285.2 de la LCSP exige la realización de un estudio económico financiero, que justifique la viabilidad del proyecto:

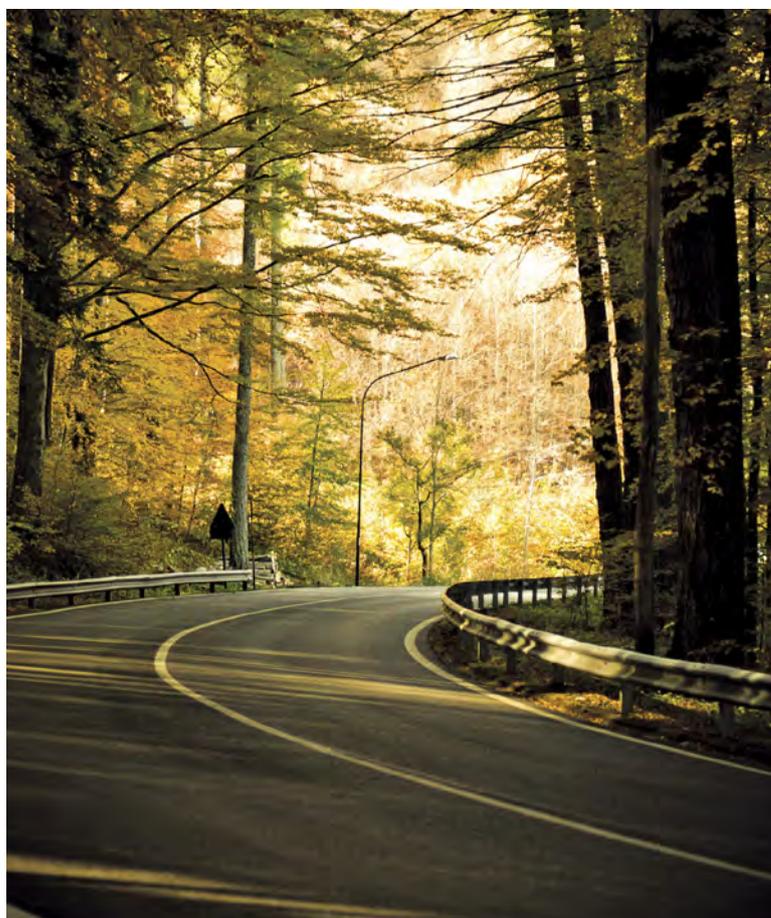
"2. En los contratos de concesión de servicios la tramitación del expediente irá precedida de la realización y aprobación de un estudio de viabilidad de los mismos o en su caso, de un estudio de viabilidad económico-financiera, que tendrán carácter vinculante en los supuestos en que concluyan en la inviabilidad del proyecto".

DEBEMOS ESTABLECER CONTRATOS DE CONCESIÓN SOLVENTES Y VIABLES FINANCIERAMENTE, CON SOSTENIBILIDAD EN EL LARGO PLAZO

En relación con todos estos aspectos, conviene destacar el caso de Galicia, cuyas concesiones de transporte de viajeros están en proceso de renovación en 2019, apoyadas en su nuevo Plan de Transporte. El planteamiento de los planes de explotación de referencia en Galicia, en los que se basa la licitación, no considera las concesiones como un proyecto de inversión sino como un proyecto de explotación.

En dicho planteamiento desaparece el concepto de rentabilidad, habitualmente definido mediante la TIR de los flujos de caja del proyecto, y en las que las inversiones son flujos negativos producidos generalmente al inicio del proyecto, no interviniendo por tanto la tasa de descuento.

Da la impresión de que el análisis es únicamente operativo, el de una empresa en funcionamiento cuyas inversiones sólo se manifiestan como un gasto corriente anualizado. En este caso gallego, salvo para aquellas contadas concesiones en las que se estimaba un *excedente de explotación* positivo, la variable que



LAS CONCESIONES DE TRANSPORTE POR CARRETERA TIENEN UNAS PECULIARIDADES QUE DEBEN TENERSE EN CUENTA A LA HORA DE CONSIDERAR LA APLICACIÓN DE LOS PLAZOS MÁXIMOS DE LOS CONTRATOS

determina el nivel de compensación por obligaciones de servicio público es el margen bruto, asegurando al futuro concesionario su beneficio industrial.

Por lo tanto, vemos que se olvida el término rentabilidad de los recursos invertidos a favor de un excedente de explotación cuando, en realidad, el concesionario tiene que realizar unas inversiones iniciales.

REFLEXIONES SOBRE LA TASA DE DESCUENTO

Tal como hemos expuesto, la tasa de descuento debe reflejar el nivel de riesgos asumido con el fin de que la rentabilidad esperada de un contrato de largo plazo sea coherente con dichos riesgos: si la tasa de descuento a considerar es reducida, se estará perdiendo el atractivo del contrato y, en consecuencia, la necesaria concurrencia. Si, por el contrario, la tasa de descuento aplicable fuera sustancialmente elevada, ello encarecería innecesariamente el coste del contrato, bien para los usuarios o bien para la Administración y, en consecuencia, para los contribuyentes.

En relación con la citada Ley de Desindexación, si para calcular el plazo necesario para recuperar las inversiones aplicamos una tasa de descuento más reducida de lo conveniente o razonable, estaríamos acortando el plazo mínimo necesario, por el valor más elevado – debido al factor tiempo – de los flujos de caja futuros.

De este modo, vemos que la relación entre el plazo de un contrato y su viabilidad estimada, medida a través de la tasa de descuento, es clara. En los contratos de concesión con desequilibrio económico-financiero que se pretenden reequilibrar (es decir, aumentar la rentabilidad al nivel establecido en la oferta adjudicataria), se utilizan

normalmente dos procedimientos: *el mecanismo de ingresos*, que implica modificar la tarifa para aumentar los ingresos, y *el mecanismo de plazo*, que implica alargar el periodo concesional. Todo ello sin alterar la tasa de descuento utilizada al inicio de la concesión e incluso, en la oferta de la licitación. Ello porque esta tasa lleva implícito el riesgo que los licitadores asumen en el momento de presentar sus ofertas.

VIABILIDAD FINANCIERA DE LOS CONTRATOS

Tal como se ha mencionado, para ser considerada financieramente viable una concesión, los flujos de caja generados por los ingresos de ésta deben ser suficientes para atender al pago de las inversiones, costes y gastos proyectados, y remunerar en términos y condiciones de mercado los recursos financieros utilizados, bien sean recursos ajenos (deuda) o recursos propios (capital). Sin ser exhaustivos en la explicación, la tasa de descuento que un potencial inversor/concesionario aplica en los cálculos de viabilidad económico-financiera de cualquier concesión o proyecto de inversión depende fundamentalmente del riesgo que quiera asumir el inversor y del coste de oportunidad de sus recursos, así como del plazo considerado.

¿Y cuáles son los términos y condiciones de mercado de los recursos financieros?. Esto depende de diversos factores: el plazo del contrato, el nivel de riesgos asignado, la percepción del riesgo del licitador, el coste de oportunidad de los recursos, las condiciones del mercado financiero... Así, en el caso de los recursos ajenos (deuda bancaria, por ejemplo), se podría considerar razonable actualmente un coste de la financiación de Euribor más 3% - 4%, en la banda alta si se considera el riesgo de demanda. Con un coste del Swap Euro entre 10 y 20 años próximo al 1%, el coste de la financiación podría estar en torno al 4,5% en números redondos. Por su parte, el coste de los recursos propios podría estar, para un nivel de riesgos razonable, en el rango entre 10% y 14%.

De esta forma, combinando ambas fuentes de recursos en unos niveles de apalancamiento aceptables para las entidades financieras, el coste medio ponderado de los recursos podría estar en niveles cercanos al 8%, muy por encima de los 3,3%-3,5% que se obtendrían aplicando lo establecido en la Ley de Desindexación. Tal como hemos expuesto, si se aplicara dicha tasa de descuento del 8%, el plazo de recuperación de las inversiones aumentaría sustancialmente. O lo que es lo mismo, si se aplica la tasa reducida en torno al 3,5% (como la establecida actualmente en la Ley de Desindexación), se determinará un plazo no atractivo para el licitador privado, o el contrato que se establezca con dicho plazo no tendría los visos de viabilidad financiera adecuados. En consecuencia, ¿cómo resolver la ecuación de la viabilidad si la Ley establece dichas limitaciones? Veamos alguna posible solución al problema.





UNA POSIBLE SOLUCIÓN

El problema expuesto tiene difícil solución aplicando los criterios de análisis financiero, es decir, considerando esa variable fundamental que es el "tiempo".

Sin embargo, en determinados proyectos en los que la inversión inicial no es significativa, y la mayoría de los costes se producen en la fase de explotación del contrato, cabría una solución que podría encajar en la fórmula expuesta del artículo 10 de la Ley 2/2015. Se trataría pues de considerar el beneficio del contrato como un componente más de los denominados "flujos de explotación", como un capítulo más de los gastos, tal como se ha comentado antes sobre la licitación en Galicia de los Servicios Públicos de Transporte Regular de Viajeros de Uso General por Carretera.

Si incluimos dichos beneficios como un componente adicional de los gastos de explotación, haremos aumentar el importe anual de éstos y, en consecuencia, disminuiríamos el importe anual de margen de explotación (o de EBITDA) y, por tanto, serán necesarios más años de explotación para recuperar la inversión: a mayor plazo, mayor rentabilidad o beneficio acumulado.

Esta solución podría ser factible, como decimos, para determinado tipo de contratos en los que el coste inicial de las inversiones iniciales no fuera sustancial en el conjunto del contrato o en los que tales inversiones – como en el caso del transporte de viajeros por carretera – pudieran anualizarse mediante contratos de arrendamiento de los vehículos, diluyendo entre, digamos, diez años el esfuerzo financiero inicial.

Sin embargo, esta solución no podría ser aplicable en aquellos contratos de concesión de obra pública, en los que las inversiones a realizar en infraestructuras durante los primeros años de concesión representan un esfuerzo financiero que requiere otro tratamiento. Por tanto, ¿cómo podemos hacer compatible el análisis de viabilidad financiero de estos contratos, por ejemplo, de carreteras, con el procedimiento establecido en la citada Ley?

Una posible solución para estos proyectos intensivos en inversión sería mediante el sistema de dualidad de empresas; es decir, una empresa patrimonialista y una empresa operadora. Esta solución consiste en que, por una parte, la sociedad concesionaria marcaría el plazo de recuperación con la tasa de descuento aplicable según la Ley de Desindexación. Como

El monocepillo para el lavado de grandes y pequeñas flotas

LITIO WASH

Único en el mundo con batería de Litio

Novedad Mundial

-  Ecológico: 0 emisiones y 0 ácidos
-  Carga rápida
-  Sin mantenimiento
-  Rápido: 2'/Bus
-  Silencioso
-  Depósito de agua incorporado
-  100% móvil



www.JmbGrupo.com

+ 34 607 400 483



EN EL CASO DE GALICIA, CON SUS CONCESIONES EN PROCESO DE RENOVACIÓN, NO SE CONSIDERA ÉSTAS COMO UN PROYECTO DE INVERSIÓN SINO COMO UN PROYECTO DE EXPLOTACIÓN

hemos visto que sería imposible recuperar las inversiones en un plazo razonable con dicha tasa de descuento, se constituiría una empresa que realizaría las inversiones en autopista (por ejemplo) –la sociedad patrimonialista– y que, mediante un contrato de alquiler o cesión de uso, pondría la infraestructura al servicio de la sociedad concesionaria a cambio de una renta o cuota periódica.

Se trataría de que dicha renta fuera lo suficientemente elevada como para permitir, con dichos ingresos, atender al servicio de la deuda utilizada en su financiación en un plazo razonable, al tiempo que remunerar al capital de dicha empresa con tasas de rentabilidad en línea con el mercado y con los riesgos asignados. Para que la sociedad concesionaria tuviera que recuperar unas inversiones, concepto necesario para establecer el plazo del contrato de concesión según la normativa expuesta, podría tener asignadas parte de las necesarias en la operación de la autopista, tales como el sistema de peaje y parte del equipamiento necesario para el mantenimiento, por ejemplo. De esta forma, tendría unas inversiones contenidas y podría estimarse el período de recuperación con un plazo suficientemente largo como para que fuera paralelo al plazo de recuperación de las inversiones en autopista, con una tasa de descuento sustancialmente más elevada.

Por otro lado, habría que analizar la relación de ambas empresas, pudiendo ser razonable que la empresa patrimonialista fuera la matriz de la operadora (la concesionaria) con el fin de que su tasa de descuento pudiera ser más elevada – más acorde a sus riesgos – y sus dividendos pudieran ir directamente a los inversores accionistas, sin necesidad de pasar a través de la sociedad operadora. En este esquema, sería conveniente que los plazos de recuperación de ambas empresas fueran similares para mitigar riesgos.

No obstante, podría establecerse un sistema dual como el expuesto en el que ambas sociedades fueran independientes y con diferentes plazos de contrato, siendo la sociedad patrimonialista la que arrendara la autopista a la sociedad operadora durante el plazo conveniente para un contrato de operación, que podría establecerse en diez años, pero con la garantía de que dicho contrato se renovara con dicha sociedad operadora u otra similar al finalizar el citado plazo, y así las veces que fuera necesario al menos hasta finalizar la amortización y recuperación de las inversiones de la sociedad patrimonialista. De esta manera, mediante contratos sucesivos, se podría ir configurando la viabilidad de tales inversiones, atendiendo a la Ley de Desindexación en la sociedad operadora o concesionaria, así como a criterios de mercado en la sociedad patrimonialista.

Tal como indica el título de este artículo, estamos en “tiempo de descuento” para solucionar estas consideraciones relativas a la tasa de descuento, pues son numerosas las concesiones que están en estos meses en proceso de renovación al igual que otras nuevas están en fase de estudio. Todo ello con el objetivo de establecer contratos de concesión solventes y viables financieramente, con sostenibilidad en el largo plazo.

RAÚL COLETO SIERRA
DIRECTOR DE ARGON CONSULTORES

IGNACIO ARACIL ÁVILA
SOCIO DIRECTOR DE ARGON CONSULTORES



NUEVOS MODELOS DE NEOPLAN EN EL MERCADO ESPAÑOL

LOS MODELOS CITYLINER Y SKYLINER SE SUMAN AL TOURLINER TRAS SUS BUENOS RESULTADOS

ALREDEDOR DE UN CENTENAR DE CLIENTES HAN TENIDO LA OPORTUNIDAD DE ASISTIR AL EVENTO DE PRESENTACIÓN DE LOS NUEVOS INTEGRANTES DE LA FAMILIA NEOPLAN EN ESPAÑA

Hace ahora dos años, MAN Truck & Bus Iberia tomó la decisión de iniciar la comercialización en España de su marca Premium Neoplan, con la inclusión del autocar Tourliner. Como recuerda Manuel Fraile, director de Buses de la compañía, “la intención era la de atacar un nicho de mercado que pensábamos que era importante, a pesar de su menor volumen, con la calidad de Neoplan, y también responder a la inercia del mercado hacia los vehículos integrales”. Aquella apuesta se ha confirmado como ganadora, puesto que “el objetivo se ha cumplido con creces. Los clientes han tenido una excelente acogida del producto, los volúmenes previstos se han cumplido y, por todo eso, vamos a relanzar la marca Neoplan, con toda su gama de producto, dando así un paso más”.

El Tourliner, que ha demostrado una perfecta armonía entre diseño, eficiencia y dinamismo, está acompañado, a partir de ahora, por los modelos Cityliner y Skyliner. El Cityliner es un autocar ‘limusina’, calidad Premium para larga distancia con amplio espacio para el usuario y máxima comodidad. Por su parte, el Skyliner, vehículo de dos pisos que des-

taca por su característico diseño, admite hasta 85 pasajeros en clase VIP, con el mejor ratio de emisiones de CO2 por pasajero/km.

NUEVA CADENA CINEMÁTICA

Aprovechando el relanzamiento de la marca y de los nuevos productos, el fabricante incorpora también la nueva cadena cinemática que cumple con la normativa Euro 6 step D, la cual “aporta mejoras en la caja de cambios, en el software y en el motor. Incrementamos cada escalón de potencia en 10 CV, por lo que ahora ofrecemos motores de 430, 470 y 510 CV, con 100 Nm de par adicional en cada uno. Todo esto, unido al mantenimiento de una desmultiplicación muy larga, nos hace mejorar los ya excelentes ratios de consumo que obteníamos con los modelos precedentes”, confirma Fraile.

MAN OPTIVIEW

Entre las innovaciones que presenta la nueva gama se encuentra también el MAN OptiView, sistema que elimina los espejos retrovisores y los sustituye por cámaras exteriores y pantallas interiores en los pilares. “Es un sistema que mejora la seguridad vial de forma evidente, y que además es muy rentable durante toda su vida útil. Lo incorporaremos de serie a partir del año que viene, primero en Neoplan y después en el resto de nuestros vehículos”, concluye Manuel Fraile.



LA e-EVOLUCIÓN DE LAS CAJAS

LOS FABRICANTES DE CAJAS DE CAMBIO APUESTAN POR LA ELECTROMOVILIDAD

ALLISON TRANSMISSION, VOITH Y ZF NOS CUENTAN, ENTRE OTRAS CUESTIONES, SUS ÚLTIMAS NOVEDADES PARA AYUDAR A LOS FABRICANTES DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES EN LA CARRERA DE LA MOVILIDAD ELÉCTRICA

LA ELECTRIFICACIÓN EN EL TRANSPORTE, UNA APUESTA SEGURA DE ALLISON TRANSMISSION

La oferta de coches eléctricos está aumentando a gran velocidad y las furgonetas eléctricas pronto se convertirán en parte del sistema de las entregas de última milla (o entrega a domicilio) en el centro de las ciudades. Sin embargo, los autobuses eléctricos y los camiones pesados tienden a atraer menos titulares. Estos mercados están creciendo rápidamente. Y no solo en China, que cuenta con la gran mayoría de la flota mundial de autobuses eléctricos. Y es que hay que tener en cuenta que, además de las mejoras de la calidad del aire y la reducción de las emisiones de CO₂, hay otros beneficios que ofrecen los vehículos comerciales eléctricos.

Así, los proveedores de tecnología de ruido ambiental, como Allison Transmission, están invirtiendo en sistemas eléctricos, como el eje, para apoyar a los fabricantes de equipos. Tras la adquisición de la división de sistemas para vehículos eléctricos de AxleTech, la compañía ha lanzado la serie AXE para camiones eléctricos y la serie ABE, una solución de propulsión eléctrica compacta y potente para autobuses de piso bajo.

VOITH Y LA GESTIÓN INTELIGENTE DE LA ENERGÍA

Con su nuevo sistema de propulsión eléctrica para autobuses, Voith ofrece un sistema completo bien equilibrado y entra en el creciente mercado de la movilidad eléctrica. El innovador y fiable accionamiento impresiona por su bajo peso y su máxima eficiencia, y se completa con un sistema inteligente de gestión de la energía con autoaprendizaje. El sistema de transmisión se diseñó originalmente como un prototipo para un autobús Solaris Urbino, pero se puede integrar en vehículos de otros fabricantes sin restricciones.

LAS SOLUCIONES DE SISTEMAS DE ZF

La tecnología de ZF simplifica la transición a los autobuses urbanos eléctricos. El eje de portal eléctrico AVE de AxTrax y la unidad central eléctrica CeTrax son compatibles con todas las variantes de autobuses urbanos.

El eje de accionamiento eléctrico ZF AxTrax AVE se introdujo por primera vez en 2012 y se ha implementado con éxito en todo el mundo desde entonces. Puede combinarse con configuraciones de celdas de combustible o híbridas, o ser alimentado por una batería. Debido al diseño plano, los fabricantes tienen una gran libertad cuando se trata de diseñar el interior. Como proveedor del sistema, ZF también puede proporcionar el hardware y el software adecuados para alinear de manera óptima el rendimiento, la eficiencia y la vida útil de la unidad.

“EL E-AXLE DE ALLISON ES UNA SOLUCIÓN QUE OFRECE VARIAS VENTAJAS EN TÉRMINOS DE EFICIENCIA FRENTE A SISTEMAS ELÉCTRICOS”

MICHAEL FOSTER, DIRECTOR DE TECNOLOGÍA DE ALLISON TRANSMISSION



“Libera un espacio que puede usarse para conjuntos de baterías y otros componentes fundamentales de los vehículos eléctricos y puede cubrir una amplia gama de usos. Destaca por ser altamente integrable y compacto y es perfectamente adecuado para vehículos de batería eléctrica, de combustible y una amplia gama de híbridos. Incluso se puede duplicar para proporcionar más potencia. Esto, unido a la credibilidad, fiabilidad y red global de Allison, hará que marque una diferencia en el mercado. De hecho, el ABE ha sido diseñado para ser flexible para la mayoría de autobuses y autocares de tránsito en todo el mundo.

Allison continuará diferenciando sus productos para las transmisiones de los vehículos porque pensamos que hay un deseo dividido entre las distintas soluciones existentes que se reduce al espacio que se necesite para las baterías, ya que no todos los vehículos necesitarán muchas. Y todas ellas son viables. Buscar más de una solución nos da flexibilidad y, por supuesto, seguiremos apoyando a todos nuestros clientes en cuanto a sus necesidades de productos convencionales.

En este momento, estamos en una fase de prueba y dependemos de los tiempos de producción. Y aunque no hay una fecha establecida para el inicio de la fabricación estamos abriendo una nueva planta de producción de más de 10.000 m2 cerca de Auburn Hills, en Michigan, desde donde se suministrarán los volúmenes de producción iniciales. A medida que estos volúmenes aumenten, Allison seguirá evaluando otras opciones de fabricación. Mientras, continuamos trabajando en diferentes productos para expandir nuestra oferta de productos”.



Allison Transmission ABE.

voith.com

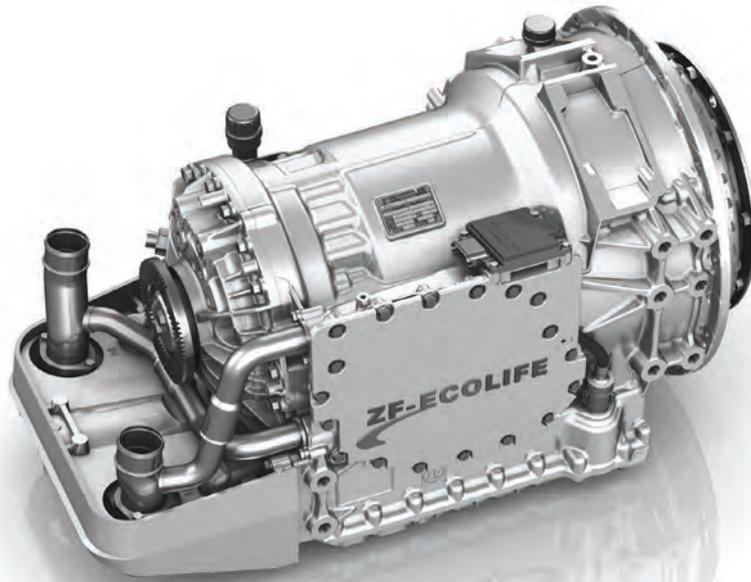


Sumar a un buen producto un servicio excelente

Economía, fiabilidad y confort de conducción es lo que todos los operadores buscan. Voith, el especialista en aplicaciones para autobús, ofrece una solución óptima: la caja automática DIWA. Y la acompaña de una cuarta característica aún más valorada: un servicio personalizado que supera las expectativas de sus clientes y abre nuevos horizontes de colaboración.

Llámenos: +34 916 707 800
www.voith.com/spain

VOITH
Inspiring Technology
for Generations



ZF EcoLife.

OFERTA DE PRODUCTO ACTUAL

VEMOS LA GAMA DE PRODUCTO DE ALLISON TRANSMISIÓN, VOITH Y ZF

GAMA DE PRODUCTO ZF

Cajas manuales

- Ecolite
- EcoShift (para autocar)

Cajas automáticas

- EcoLife para City e Intercity Bus
- EcoLife Coach
- PowerLine (en desarrollo)

Para híbridos y eléctricos

- TraXon Hybrid (híbridos)
- AxTrax AVE System (eléctricos)
- CeTrax (eléctricos)
- lite (en desarrollo) (eléctricos)



ZF CeTrax.

Ejes:

- AV 110 Portal Axle par midis
- AxTrax AVE System
- Eje trasero A 132
- Eje trasero A 133



ZF AVE130.

GAMA DE PRODUCTO ALLISON

Cajas automáticas

- Serie Torqmatic® (urbanos, interurbanos y autocares hasta 410 kW (550 cv))

Para híbridos y eléctricos

- Modelo xFE
- Allison H 40/50 EP™ hybrid systems
- ABE (eje eléctrico)



Allison Transmission Xfe.

Programas de Asistencia

- FuelSense® 2.0
- Cambio DynActive™

GAMA DE PRODUCTO VOITH

Cajas automáticas

- DIWA.6
- DIWA.5
- DIWA.3E



VOITH DIWA.6.

Para híbridos y eléctricos

- Voith Electrical Drive System (VEDS).
- DIWA.NXT

Programas de Asistencia

- SensoTop
- Adascanner
- SmartNet

ZF Y SU MARCA INDEPENDIENTE DE POSTVENTA



¿Qué objetivos se ha fijado la marca con el nacimiento de ZF Aftermarket, como empresa independiente dentro del grupo? ¿Cómo ha evolucionado desde su lanzamiento?

Desde ZF afirman que “el éxito de ZF se basa tanto en su capacidad para avanzar tecnológicamente como en su capacidad para proporcionar las soluciones adecuadas. Con 8.000 empleados en 120 emplazamientos de empresas de todo el mundo y una sólida red de 650 socios de servicio en todo el mundo, ZF Aftermarket está óptimamente equipado para ser la ventanilla única al servicio de sus clientes. Estamos en el

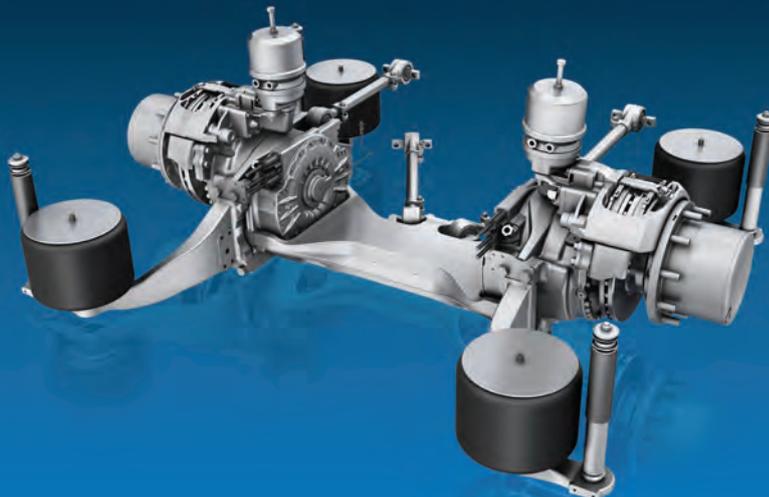
lugar donde nuestros clientes esperan que estemos, con empleados comprometidos, una cartera de productos competitiva, marcas fuertes y ofertas de servicio basadas en las demandas del mercado.

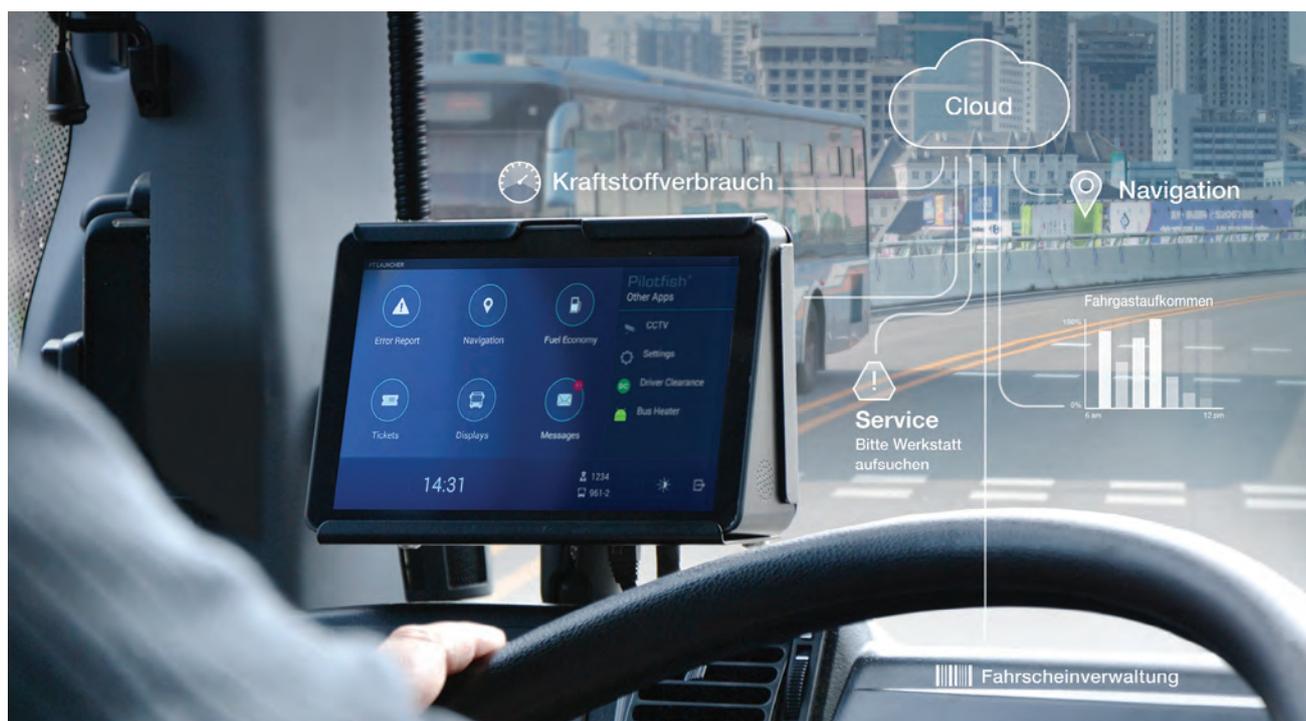
ZF demostró la creciente importancia del negocio de posventa, con el estatus de división dentro de ZF. Con la anticipación temprana de la “Próxima Generación de Movilidad”, la organización del mercado de componentes continúa con el objetivo de ZF de convertirse en el líder en el suministro de soluciones de primera clase a nivel mundial para sus clientes.

Sistema AxTrax AVE.

Conducción de cero emisiones por la ciudad.

El eje portal eléctrico AxTrax AVE con cubo de rueda integrado es la solución para autobuses eléctricos, autobuses híbridos y trolebuses. Cero emisiones, la conducción totalmente eléctrica será posible. Apto para vehículos tanto sencillos como articulados. El sistema ZF con inversor y la unidad de control electrónico EST 54 con software ZF patentado brindan a los fabricantes de vehículos un sistema diseñado para dar rentabilidad y eficiencia. Visite aftermarket.zf.com/es





VOITH Y EL FUTURO DEL AUTOBÚS

NUEVOS PASOS DE VOITH HACIA LA DIGITALIZACIÓN Y LA ELECTRO-MOVILIDAD

EL DESARROLLO DE LA NUEVA TRANSMISIÓN DIWA NXT, ASÍ COMO DEL SISTEMA DE TRACCIÓN ELÉCTRICO DE VOITH (VEDS), AVANZAN SEGÚN LO PREVISTO. MIENTRAS TANTO, LA COMPAÑÍA ALEMANA MULTIPLICA SUS POSIBILIDADES DE DIGITALIZACIÓN GRACIAS A UNA ALIANZA ESTRATÉGICA CON LA EMPRESA PILOTFISH

La División Voith Turbo es una parte del Grupo Voith y está especializada en tecnología de tracción, sistemas y servicios a medida. Con sus innovadores productos, Voith ofrece la máxima eficiencia y fiabilidad. Clientes de las más diversas industrias confían en las avanzadas tecnologías y en las aplicaciones digitales ofrecidas por Voith.

CAJA DE CAMBIOS DIWA NXT CON SISTEMA OPCIONAL HÍBRIDO DE 48V

Los resultados de las pruebas realizadas con los prototipos de DIWA NXT confirman los valores pronosticados de eficiencia y reducción de emisiones. La nueva caja de cambios incorpora un sistema híbrido de 48V opcional y una unidad de recuperación de energía (CRU), al tiempo que ofrece unos desarrollos óptimos, incluyendo una marcha adicional destinada a aplicaciones interurbanas.

DIWA NXT optimiza sus prestaciones a través de una separación del convertidor de par y del retardador, lo que permite optimizar cada uno de los componentes de forma individual, mejorando la tracción y la frenada. También se amplían las posibilidades de multiplicación, gracias a una marcha adicional que permite ampliar el desarrollo y flexibilizar el diseño de la cadena cinemática, haciendo a DIWA NXT también idónea para autobuses interurbanos y autocares.

DIWA NXT dispondrá también de un sistema mild hybrid opcional. La unidad de recuperación de energía (CRU) está basada en tecnología de 48V con una potencia constante de 25 kW (potencia máxima de 35 kW). El sistema recupera la energía en los descensos y frenadas, poniéndola a disposición del sistema eléctrico del vehículo y de la propia tracción, gracias a una batería y a un convertidor DC/DC. La CRU está integrada en la rueda libre, entre el motor de combustión y la caja de cambios, y prácticamente no requiere de espacio adicional. Además, la caja DIWA NXT es extremadamente fácil de mantener y reparar. La producción en serie está prevista para principios de 2021.

UN SISTEMA DE TRACCIÓN ELÉCTRICO FIABLE PARA AUTOBUSES URBANOS

Con la presentación del Voith Electrical Drive System (VEDS), Voith entró en 2018 en el creciente mercado

de la electro-movilidad. El VEDS es el primer sistema completo no vinculado a un fabricante que incluye los componentes de tracción, el control de elementos auxiliares, la distribución de alta tensión, el sistema de refrigeración y el cableado de todos los elementos. El sistema impresiona por su bajo peso, su máxima eficiencia y por la inteligente gestión de la energía. El motor de imanes permanentes refrigerado por agua tiene una alta densidad de potencia y puede ser utilizado tanto en autobuses de dos ejes como en articulados. Adicionalmente, el sistema dispone de un interface plug-and-play en el techo que facilita la integración de todos estos componentes y la adaptación de diversos tipos de batería. El VEDS también puede ser utilizado como una solución de retrofit para la conversión de buses diésel o gas en vehículos de cero emisiones.



DIWA.NXT.

ALIANZA ESTRATÉGICA PARA LA DIGITALIZACIÓN DEL TRANSPORTE PÚBLICO

Voith y Pilotfish anunciaron su alianza estratégica a principios de 2019. Pilotfish es una compañía altamente innovadora localizada en Gotemburgo, Suecia, enfocada en desarrollar soluciones para el transporte público basadas en la nube. La visión de la compañía es mejorar el transporte público hasta convertirlo en la primera elección para el desplazamiento.

Como una de las empresas líderes en sistemas de información a bordo y aplicaciones, Pilotfish ya ha instalado sus equipos en más de 10.000 autobuses, trenes y tranvías de diversos países. Basándose en una plataforma de comunicación abierta, la compañía ofrece un portfolio de aplicaciones, hardware y consultoría que incluye, entre otras cosas, apoyo para la conducción eficiente, descargas de tacógrafo, reporting automático de fallos, navegación y telemetría. La tecnología y experiencia de Pilotfish complementa perfectamente la capacidad actual de Voith en el ámbito de la movilidad.

CON LA PRESENTACIÓN DEL VOITH ELECTRICAL DRIVE SYSTEM (VEDS), VOITH ENTRÓ EN 2018 EN EL CRECIENTE MERCADO DE LA ELECTRO-MOVILIDAD

ACERCA DE VOITH

El Grupo Voith es un holding tecnológico global. Con su amplia gama de sistemas, productos, servicios y aplicaciones digitales, Voith marca estándares en mercados como el de la energía, el papel, la minería o el transporte. Fundada en 1867, la compañía tiene hoy más de 19.000 empleados, unas ventas de 4.200 millones de euros y localizaciones en más de 60 países, manteniéndose como una de las empresas familiares más grandes de Europa.



Voith Electrical Drive System (VEDS).



ZF, UNA COMPAÑÍA DE TECNOLOGÍA GLOBAL

TRABAJA EN SISTEMAS DE CONECTIVIDAD, AUTOMATIZACIÓN, ELECTROMOVILIDAD Y SEGURIDAD

ZF SUMINISTRA SISTEMAS PARA AUTOMÓVILES DE PASAJEROS, VEHÍCULOS COMERCIALES Y TECNOLOGÍA INDUSTRIAL, LO QUE PERMITE LA MOVILIDAD DE LA PRÓXIMA GENERACIÓN

Con su amplia cartera de tecnología, la empresa ofrece soluciones integradas para fabricantes de vehículos, proveedores de movilidad y empresas de nueva creación, en los campos del transporte y la movilidad. ZF mejora continuamente sus sistemas en las futuras áreas tecnológicas clave de conectividad digital, automatización, movilidad eléctrica y control de movimiento de vehículos.

SUS AVANCES EN CONECTIVIDAD Y AUTOMATIZACIÓN

ZF mejora continuamente sus sistemas en las áreas de conectividad digital y automatización para que los vehículos puedan ver, pensar y actuar (See-Think-Act). Una de las principales adquisiciones de los últimos años fue TRW en 2015.

En el futuro, los sistemas de transporte autónomos para los servicios de transporte compartido contribuirán de forma importante a la movilidad urbana inteligente. ZF ha desarrollado una amplia gama de sensores de cámara, radar y lidar para permitir a estos taxis robóticos navegar por el tráfico de la ciudad de forma fiable y segura.

La empresa ofrece el ordenador central más potente disponible actualmente en la industria del automóvil en forma de caja de control ZF ProAI RoboThink AI. En la joint venture e.GO Moove GmbH y junto con el proveedor holandés de servicios de movilidad 2gether, en la que el grupo adquirió una participación mayoritaria la pasada primavera, ZF está trabajando en varios sistemas de transporte autónomo para la futura movilidad urbana.

“VISIÓN ZERO DE ZF”: CERO EMISIONES, CERO ACCIDENTES

ZF ofrece una de las carteras de tecnología de seguridad más completas entre los proveedores de la industria automotriz. Esta cartera incluye, entre otros, sensores, frenos, airbags, unidades de control y componentes de chasis. Sus soluciones de sistemas integrados para la transmisión eléctrica, desde la tecnología de 48 V hasta los accionamientos puramente eléctricos, abren el camino a la movilidad de





emisiones cero. Un proyecto en Japón acaba de ver la demostración de la central eléctrica CeTrax lite en un vehículo de prueba ZF.

Pero también el continuo desarrollo de tecnologías inteligentes para la conducción asistida y autónoma nos acerca a nuestro objetivo de Visión Cero. Para la monitorización de puntos ciegos se ha presentado recientemente un asistente de giro, hace algunas semanas ZF presentó el nuevo sistema de cámara con dos objetivos para vehículos comerciales. Ambos sistemas tienen la posibilidad de aumentar significativamente la seguridad en las calles. Además, se ha presentado un airbag lateral externo para turismos.

¿CÓMO AYUDA ZF A BAJAR EL CONSUMO DE COMBUSTIBLE EN LOS VEHÍCULOS DIÉSEL?

Ya ahora ZF ofrece una amplia gama de productos en las aplicaciones para vehículos comerciales. ZF ayuda a los fabricantes de vehículos y a los operadores de flotas, a superar los desafíos actuales, a través de la interacción de su probada experiencia en tecnología con la investigación y el desarrollo con visión de futuro. ZF está mejorando constantemente su cartera de productos de tecnología de accionamiento convencional para que pueda funcionar de forma aún más eficiente y económica.

Al mismo tiempo, está desarrollando nuevas soluciones eléctricas o electrificadas, como la transmisión híbrida TraXon para el transporte de larga distancia, CeTrax para el transporte público y los camiones de distribución, y accionamientos de ejes eléctricos para su uso en vehículos de reparto ligeros.

Está ampliando esta cartera con nuevas soluciones digitales, como la telemática flexible y potente, los servicios basados en la nube o las opciones para una planificación del mantenimiento fácil de usar y con visión de futuro. Esto permite a las empresas realizar un mejor seguimiento de los vehículos y evitar averías y paradas. ZF también ha desarrollado un nuevo programa de mantenimiento predictivo basado en la nube para el sistema de transmisión

EN 2018, ZF ALCANZÓ UNAS VENTAS DE 36.900 MILLONES DE EUROS. LA COMPAÑÍA CUENTA CON UNA PLANTILLA GLOBAL DE 149.000 EMPLEADOS Y CON APROXIMADAMENTE 230 EMPLAZAMIENTOS EN 40 PAÍSES. ZF INVIERTE ANUALMENTE MÁS DEL 6% DE SUS VENTAS EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Ecolife, que es la opción preferida en los autobuses urbanos: ZF-DriveLife supervisa y analiza de forma fiable y completa el estado de la transmisión.

SOLUCIONES ZF PARA LA MOVILIDAD ELÉCTRICA

Muchas ciudades están ampliando sus servicios de transporte público, debido a la congestión, la falta de plazas de aparcamiento y la prohibición de conducir vehículos diésel, temiendo que se produzcan atascos y tratando de cumplir los objetivos climáticos. Una red de diferentes medios de transporte, lo más integrada posible, debería ofrecer a las personas todas las ventajas de la movilidad. ZF apoya este cambio hacia un transporte público libre de emisiones, seguro e inteligente, con una amplia gama de accionamientos eléctricos para todos los segmentos de vehículos, además de sensores y cajas de control para sistemas de transporte autónomos.

Por ejemplo, el grupo ZF ofrece soluciones de accionamiento eléctrico para vehículos de todos los tamaños. En primer lugar, el accionamiento central eléctrico CeTrax, con su enfoque "plug-and-drive", permite a los fabricantes de autobuses electrificar los modelos de vehículos existentes sin grandes cambios en el chasis, los ejes, la ingeniería estructural o el engranaje diferencial. En segundo lugar, el eje electroportante AVE de AxTrax, que ya ha demostrado su eficacia más de mil veces en la producción en serie en todo el mundo, es una solución atractiva, no sólo para los fabricantes de equipos originales, sino también para la adaptación de las flotas existentes con accionamientos eléctricos. Bajo el nombre de e-troFit, ZF Aftermarket ofrece el retrofitting como un servicio completo en colaboración con la empresa de ingeniería in-Tech.

ZF suministra CeTrax y AxTrax AVE como un sistema global coordinado combinado con un inversor y un control de accionamiento, lo que garantiza a sus clientes el máximo rendimiento, eficiencia y vida útil.





MAN AMPLIARÁ SU GAMA DE MICROS EN BUSWORLD

EL FABRICANTE NOS CUENTA QUÉ NOVEDADES VEREMOS EN LA EDICIÓN DE 2019

EFICIENCIA, SEGURIDAD Y SOLUCIONES INTEGRALES SERÁN LOS EJES PRINCIPALES DE LA EXPOSICIÓN DEL GRUPO. ADEMÁS, VEREMOS SUS PRINCIPALES MODELOS Y NUEVOS LANZAMIENTOS

DOS ESTRENOS DE LA FERIA

Además del MAN TGE Intercity para el transporte interurbano, MAN presenta en Busworld dos nuevos minibuses: el MAN eTGE Kombi y el MAN TGE City. El eTGE Kombi es el primer minibus totalmente eléctrico de MAN. Su autonomía es de hasta 173 kilómetros. Se basa en el transportador eléctrico MAN



eTGE producido en serie y está homologado para una capacidad de pasajeros de hasta ocho personas. Esto hace que el vehículo sea especialmente adecuado para el tráfico urbano en zonas con acceso restringido a las emisiones, así como bajos niveles de ruido. El MAN TGE City se construye también sobre el Transporter TGE como vehículo de base. La plataforma de suelo bajo especialmente desarrollada para el TGE City con un concepto de puerta adecuado para la ciudad puede equiparse de forma flexible.

MÁS SEGURIDAD EN LOS MODELOS DE MAN Y NEOPLAN

El MAN Lion's City 19 que estará expuesto establece nuevos estándares en términos de seguridad. Como medida eficaz contra los accidentes causados por el ángulo muerto, este autobús articulado está equipado con un sistema de aviso activo de giro con reconocimiento de peatones, ciclistas y motociclistas. Los nuevos sistemas estarán disponibles el próximo año para todos los autobuses MAN de fábrica y como solución de postequipamiento.

El NEOPLAN Skyliner expuesto en la feria también impresiona con soluciones innovadoras en términos de seguridad. Con OptiView, este autobús de dos pisos tiene el primer sistema de sustitución de espejos para autocares, que celebró su estreno mundial en la última IAA y que ahora estará disponible para todos los modelos de NEOPLAN a partir de 2020. La seguridad adicional de NEOPLAN la proporcionan los nuevos sis-

temas de asistencia a la conducción y en giros, una pantalla de limitación de velocidad y un reconocimiento automático de señales de tráfico

SOLUCIONES INTEGRALES MAN

MAN informará también sobre su amplia gama de servicios, como la gestión del mantenimiento, el servicio de reparación, las piezas originales y los accesorios, así como los servicios financieros. Los expertos de MAN Transport Solutions ofrecen a los operadores de flotas de autobuses un enfoque de consultoría integral y soluciones individuales para la operación, la infraestructura, el servicio y el mantenimiento relacionados con la electromovilidad.

Por otro lado, MAN DigitalServices ayudará a vigilar y optimizar todos los factores de costes que influyan en el coste total de propiedad, desde la planificación óptima de la ruta hasta la gestión del mantenimiento. El resultado para los clientes de autobuses: mayor economía y fiabilidad en la gestión de flotas.

MAN LION'S CITY E, TOTALMENTE ELÉCTRICO

Dentro de la nueva gama de urbanos MAN Lion's City, mostrará su Lion's City E, totalmente eléctrico, en una versión rígida de 12 metros equipada con 35 asientos. Este autobús eléctrico completa la nueva generación de autobuses urbanos con una variante libre de emisiones, además de las de diésel, gas natural y propulsión híbrida.

El Lion's City E puede garantizar de forma fiable una autonomía de 200 km y hasta 270 km en condiciones favorables durante toda la vida útil de las baterías. Por primera vez, estará disponible al público para realizar pruebas de conducción.

MAN LION'S CITY 19 EFFICIENTHYBRID

Por primera vez veremos el modelo Lion's City 19 EfficientHybrid, variante de 18,75 metros. El vehículo de tres ejes que se exhibe en la exposición tiene capacidad para 38 pasajeros, cuatro más que en una configuración comparable de un Lion's City 18. De la propulsión se encarga un motor diésel D1556 LOH de alta eficiencia con 360 CV (265 kW) que, al igual que todos los motores de combustión interna presentados por MAN, cumple con la norma de emisiones Euro 6d que entrará en vigor el 1 de septiembre de 2019. Equipado con MAN EfficientHybrid, el autobús puede funcionar de forma aún más económica y respetuosa con el medio ambiente. Además, la función de parada y arranque permite unas fases de detención silenciosas y sin emisiones.



MAN LION'S INTERCITY: NUEVO CON MOTOR D15 Y MAN TIPMATIC COACH

El Lion's Intercity, es la solución de MAN para transporte interurbano y escolar. Con hasta 53 asientos «Intercity Lite», el autobús en exhibición ofrece una gran capacidad. Además Lion's Intercity convence ahora con una propulsión aún más potente y cómoda. En Busworld, MAN lo presentará por primera vez con el nuevo motor D1556 LOH con 360 CV (265 kW). Este motor de 9 litros de alta eficiencia, que está disponible para el Lion's Intercity además del probado D08, está disponible en versiones de 280, 330 y 360 CV. MAN también está ampliando su gama de cajas de cambios para su autobús interurbano con la de 12 velocidades de la nueva generación MAN TipMatic Coach. Lion's Intercity estará equipado con una cadena cinemática ultramoderna para las entregas a partir de la primavera de 2020.

MAN LION'S COACH C

Veremos el MAN Lion's Coach C de línea de distancia con 13 metros. El vehículo de dos ejes expuesto combina la máxima economía con un gran maletero. Este autocar está propulsado por un motor D2676 LOH de 470 CV (346 kW) potente y extremadamente eficiente. También cuenta con la caja de 12 marchas MAN TipMatic Coach.

EL MUNDO NEOPLAN

El Tourliner L que se exhibe marca la entrada en el mundo NEOPLAN, con su diseño movingART. Está propulsado por un motor D26 de última generación con 470 CV (346 kW) y una caja de cambios manual automatizada MAN TipMatic Coach.

El Skyliner NEOPLAN en exposición tiene dos pisos y capacidad para 76 pasajeros en los asientos de la nueva generación Exklusivo. Contará con motor diésel D2676 LOH de 510 CV (375 kW), la caja manual automatizada de 12 velocidades MAN TipMatic Coach y amortiguadores controlados electrónicamente (CDS).



SOBRE LOS NUEVOS MODELOS NEOPLAN QUE SE VAN A COMERCIALIZAR EN ESPAÑA, HABLAMOS PRECISAMENTE EN ESTE NÚMERO DE VIAJEROS DE JULIO



MERCEDES-BENZ eCITARO: LIBRE DE EMISIONES Y RUIDOS

DESDE SU LANZAMIENTO MUNDIAL EN OTOÑO DE 2018 SU ACEPTACIÓN ES EXCELENTE

EL MERCEDES-BENZ eCITARO, COMBINA EL ACREDITADO CHASIS URBANO DE LA MARCA CON NUEVAS SOLUCIONES TECNOLÓGICAS. YA ESTÁ PREPARADO PARA LAS BATERÍAS DEL FUTURO

EXTERIOR: DISEÑO ELEGANTE Y PRÁCTICO

El eCitaro asume la estructura del exitoso modelo actual sin modificación, un punto a favor esencial cuando se trata de la reparación más sencilla. Por ejemplo, el parabrisas convexo proviene del Citaro Ü, de modo que es un recambio corriente.

INTERIOR: NUEVO TECHO ARTESONADO CON ILUMINACIÓN DE ALTA TECNOLOGÍA

En el compartimento de pasajeros, presenta una renovación general del equipamiento interior de toda la familia Citaro. Cuenta con un nuevo distribuidor de aire con canales textiles, más ligeros que los de plástico. La iluminación interior se ha cambiado de serie a diodos luminiscentes de LED.

EL PUESTO DEL CONDUCTOR: INDICACIÓN DE POTENCIA EN LUGAR DE CUENTARREVOLUCIONES

El puesto de conducción es el habitual del modelo a excepción del cuentarrevoluciones, cuyo lugar lo ocupa una indicación de poten-

cia disponible, que muestra la demanda o la recuperación de potencia en cada momento. Además, el conductor obtiene información sobre el estado de carga de las baterías y puede consultar la autonomía, la disponibilidad de potencia y el estado de la carga a través del display central.

LA CADENA CINEMÁTICA

La cadena cinemática del nuevo eCitaro se basa en el probado y optimizado eje pórtico eléctrico ZF AVE 130, con motores eléctricos en los cubos de rueda. Las baterías de iones de litio se encargan de la alimentación eléctrica. Su capacidad total llega hasta 292 kWh. Las baterías se reparten en un máximo de doce módulos de unos 25 kWh cada uno, en lugar de diez como hasta ahora. Además de los dos módulos de baterías en el techo del vehículo, el equipamiento básico incluye cuatro módulos de la batería de alto voltaje en la parte trasera. A esto se pueden añadir otros seis módulos de la batería de alto voltaje en el techo del eCitaro, en función de los deseos del cliente. Cuando se equipa con los doce módulos de la batería de alto voltaje, el eCitaro de dos puertas de serie pesa unas 14,1 toneladas. Para una masa máxima autorizada de 19,5 toneladas, esto corresponde a unos 75 asientos, adecuado también para las horas punta.

MEJORAS PARA MEJORAR LA AUTONOMÍA DEL VEHÍCULO

La capacidad de la batería por sí sola dice poco sobre la capacidad de rendimiento y autonomía de un autobús urbano eléctrico. La verdadera referencia es el consumo de energía. En comparación con el Citaro de combustión interna, la energía requerida para calefacción, ventilación y climatización se reduce cerca de un 40%.

Cuando las temperaturas exteriores son extremadamente elevadas, el aire acondicionado del compartimento de pasajeros ayuda a la refrigeración de las baterías. El compartimento de pasajeros del eCitaro se calienta mediante una bomba de calor para ahorrar energía. Mercedes-Benz varía el rendimiento de la calefacción y aire acondicionado en función del número de pasajeros. Durante la carga de las baterías en el depósito, el habitáculo se puede preclimatizar y el autobús se pone en marcha ya calentado o refrigerado.

PREPARADO PARA LA TECNOLOGÍA DE BATERÍAS DEL FUTURO

La siguiente generación, con mayor capacidad y autonomía, estará a disposición de los clientes del eCitaro en 2021. Así, con una capacidad total de hasta 330 kWh, el eCitaro cubrirá cerca del 50% de todas sus posibles aplicaciones. Esta capacidad de la batería también hace posible la introducción de un autobús articulado eCitaro G.



DATOS TÉCNICOS DEL VEHÍCULO DE TEST

Largo/ancho/alto	12,135/2,55/3,40 m.
Distancia entre ejes	5,90 m
Baterías	Baterías de iones de litio, 10 módulos, en total 243 kWh
Tipo motor/ nivel gases de escape	Motores eléctricos asíncronos de cubo de rueda
Potencia	2 x 125 kW
Par máximo	2 x 485 Nm
Eje delantero	ZF RL 82 EC, suspensión independiente
Eje propulsor	ZF AVE 130

TECNOLOGÍA DE CARGA FLEXIBLE: EN DEPÓSITO Y DE OPORTUNIDAD



Para el inicio de la fabricación en serie está prevista la carga por enchufe. Si se desea realizar una carga intermedia para aumentar la autonomía, el eCitaro se puede cargar a través del pantógrafo de manera opcional. Esta opción estará disponible después de la introducción en la serie. Estarán disponibles dos versiones: En el nivel 1, un pantógrafo montado en el vehículo, sobre el techo, en el nivel 2, raíles de carga sobre el techo para cargar mediante pantógrafos fijos de una estación de carga.

De forma paralela, para el mismo periodo de tiempo está ya planeado el paso siguiente, el uso opcional de las futuras baterías de polímero de litio, también denominadas baterías sólidas o baterías de estado sólido. Destacan por una vida útil particularmente larga y una elevada densidad energética. Con una capacidad nominal de la batería de unos 400 kWh en el caso del autobús rígido y una capacidad aún mayor para el autobús articulado, el eCitaro cubrirá cerca del 70% de las necesidades sin carga intermedia.

Posteriormente, se aumentará de nuevo la autonomía por medio de un amplificador de autonomía en forma de pila de combustible para la producción de corriente. Esta está diseñada para poder cubrir cerca del 100% de todas las necesidades, sustituyendo así casi al completo a los autobuses urbanos de motor de combustión interna.

SU AUTONOMÍA ES DE 170 KM EN VERANO Y EN CONDICIONES IDEALES PUEDE LLEGAR A LOS 280 KM SIN CARGA INTERMEDIA



KARSAN PRESENTA ATAK ELECTRIC

ES LA VERSIÓN ELÉCTRICA DE SU AUTOBÚS URBANO ATAK

EL AUTOBÚS ATAK ELECTRIC TIENE UNA AUTONOMÍA DE 300 KM Y CONTINÚA CON LA ESTRATEGIA DE MOVILIDAD INICIADA POR EL FABRICANTE TURCO EL AÑO PASADO CON EL MICROBÚS ELÉCTRICO JEST PARA USO URBANO

Este nuevo urbano eléctrico, además de un diseño renovado, es impulsado por la tecnología de electromovilidad BMW i.

SU CORAZÓN ELÉCTRICO

El motor del Atak Electric tiene una potencia nominal de 230 kWh y par de 2400 Nm. Con una capacidad total de batería de 220 kWh con cinco baterías de 44 kWh desarrolladas por BMW, el Atak Electric cuenta con un alcance único de 300 km. Las baterías del vehículo se pueden cargar en 5 horas con corriente alterna y en 3 horas con unidades de carga rápida. Un sistema de frenado regenerativo también recicla la energía, lo que permite que las baterías se recarguen hasta un 25 %. La marca ofrece una garantía de 4 años o 200.000 Km en las BMW.

DISEÑO RENOVADO

El Atak Electric ha renovado la línea tanto delantera como trasera, que incorporan luces de circulación diurna LED.

El Atak Electric de Karsan viene con puesto de conducción muy ergonómico con todas las funciones a la vista en una pantalla táctil multimedia de 10.1 pulgadas y un tablero totalmente digital de 12.3 pulgadas. Cuenta con arranque sin llave (keyless go) y suspensión neumática de accionamiento eléctrico. Equipa también puertos USB y una base lista para Wi-Fi, que agrega aún una mayor funcionalidad a su tecnología superior.

En cuanto a su capacidad, el modelo de 8 metros puede alcanzar hasta los 52 pasajeros con dos posibilidades de configuración de asientos: 18 + 4 o 21 + 4 plegables. En el caso de la versión de 12 metros del Atak, alcanzaría los 105 pasajeros.

Más de 50 años de experiencia Bajo el lema "Movilidad redefinida", el CEO de KARSAN, Okan Baş, ha presentado en la academia de conducción BMW (en la alemana ciudad de Maisach, muy cerca de Munich), el nuevo urbano ATAK Electric y anunciaba que se comenzará su producción en serie en el mes de agosto.

Hizo primero un rápido repaso por los más de 50 años de historia de Karsan, como pionero en el mundo de la automoción en Turquía, recordando los



EL MICROBÚS KARSAN JEST ELECTRIC



En el evento fue posible probar el vehículo en las pistas de conducción de BMW y también pudimos testar el modelo Jest Electric, un microbús de apenas 6 metros que la marca presentó al mercado el año pasado, iniciando así su carrera en el sector de la electromovilidad. En este corto espacio de tiempo, ya se han vendido 35 unidades del pequeño de la familia KARSAN que circulan por varios países de Europa como Francia, Alemania o Grecia, entre otros.

“SOMOS LOS PRIMEROS EN LANZAR MASIVAMENTE DOS MODELOS ELÉCTRICOS”

OKAN BAŞ, CEO DE KARSAN

“En colaboración con BMW, que es una marca pionera en automoción en términos de tecnologías para vehículos eléctricos, estamos produciendo soluciones de transporte masivo de energía eléctrica para todo el mundo. Estamos encantados de lanzar Atak Electric, un pionero en el mercado que aporta su gran alcance, tecnologías y dimensiones únicas y con un aspecto totalmente nuevo. Nos convertimos en la primera empresa en desarrollar y lanzar la producción masiva de dos vehículos eléctricos en un mismo año”, dijo Okan Baş.



principales hitos para la compañía. La fábrica de Hasanağa es una instalación flexible, que puede fabricar automóviles, camiones, minivans y autobuses en las mismas instalaciones. Se encuentra a 30 km del centro de la ciudad de Bursa y cuenta con 206.000 m², de los cuales 90.000 m² son espacios cerrados. Su capacidad de producción es de 18.200 vehículos al año en un solo turno. Actualmente, la empresa fabrica el nuevo vehículo comercial ligero H350 para Hyundai Motor Company (HMC), autobuses de 10-12-18m para Menarinibus y sus propios modelos Jest, Atak y Star, además de los modelos 100 % eléctricos Jest Electric y Atak Electric en colaboración con BMW.

KARSAN ESTÁ BUSCANDO DISTRIBUIDOR EN ESPAÑA. YA TIENE EN PORTUGAL Y FRANCIA





MIEMBRO DEL JURADO



EMPRESA MARTÍN PRESENTA 10 NUEVOS AUTOBUSES GNC

EL 80% DE SU FLOTA, 114 AUTOBUSES, ESTÁ PROPULSADO POR GAS NATURAL COMPRIMIDO

LAS NUEVAS UNIDADES TIENEN CHASIS SCANIA K-280 UB EURO 6 PROPULSADOS POR GAS NATURAL COMPRIMIDO Y CARROCERÍA CASTROSUA MODELO MAGNUS E + 12,80 M

Con estas nuevas incorporaciones Empresa Martín, S.A, una vez más está a la vanguardia de las nuevas tecnologías y en el uso de combustibles ecológicos y menos contaminantes. Tras la llegada de estas diez

unidades el 80 % de la flota, 114 autobuses, esta propulsada por gas natural comprimido, siendo la antigüedad media de la flota a 30 de abril de 2019 de 4,8 años. La inversión en los diez vehículos es de 2.838.000,00 euros.

Estos autobuses estarán adscritos a la concesión del Consorcio de Transportes de Madrid VCM-404 Madrid – Leganés –Fuenlabrada y prestarán servicio en la línea 484. Son unos modernos autobuses no solo por el combustible que utilizan sino también por el equipamiento de los mismos donde se ha compaginado la seguridad, el confort y la más moderna tecnología de comunicación.

CHASIS SCANIA K-280 UB 4X2 GNC EURO 6

- Motor de gas natural OC9 101 DE 280 C.V. emisiones según norma E6
- Cambio automático ZF ECOLIFE DE 6 VELOCIDADES, con retarder automático, ABS, ASR
- Tecnología EGR con caja negra modelo C200
- Freno de puertas abiertas
- Arrodillamiento lateral
- Combustible gas natural comprimido con depósito de g.n.c. de 1.500 litros
- Reducción de emisiones (PM,NO, etc.) y de CO hasta un 20%
- Reducciones del ruido hasta el 50%, con respecto a autobuses Euro 6 propulsados con combustible diésel

CARROCERÍA MAGNUS E + DE CASTROSUA

Las diez unidades tipo low entry se han carrozado con una longitud de 12,80 m y todas tienen las siguientes características:

- Doble rampa eléctrica y manual, para PMR en puerta central
- Climatizador frío/calor modelo Thermoking X-900
- Butacas para pasajeros modelo Metrópoli de FAINSA, butacas para PMR con distinto color y espacio reservado para silla de ruedas con anclajes de seguridad.
- Rótulos electrónicos de información de línea.
- Router WIFI y cargadores USB para dispositivos móviles
- Información visual y acústica de próxima parada
- Suelo antideslizante
- Iluminación interior y exterior mediante LEDS
- Equipamiento de SAE y monética sin contacto
- Cámaras interiores

“NUESTRO PRINCIPAL OBJETIVO ES QUE EL 100% DE LA FLOTA DE EMPRESA MARTIN SEA DE GAS NATURAL”

ALBERTO EGIDO MARTÍNEZ, DIRECTOR GENERAL DE GRUPO RUIZ

¿Cuál es la experiencia obtenida hasta el momento con la propulsión de gas? La tecnología de propulsión por gas natural comprimido está absolutamente madura. Grupo Ruiz hizo hace más de veinticinco años una apuesta por el transporte sostenible y los combustibles alternativos, incorporando los primeros autobuses de gas en el servicio urbano de Salamanca, actualmente somos el primer operador privado del mercado español en el uso de gas natural comprimido, operando flotas de este combustible en Madrid, Salamanca, Toledo y Murcia. Nuestros servicios técnicos conocen perfectamente esta tecnología, lo cual nos permite prestar el servicio de calidad que nos demandan nuestras Administraciones y los usuarios, siendo respetuosos con el medio ambiente y colaborando en el mantenimiento de la calidad del aire de nuestras ciudades algunas de las cuales son patrimonio de la humanidad.

¿Por qué han apostado por Scania y MAN con carrocería Castrosua para la incorporación de autobuses de gas en Empresas Martín? Actualmente casi todas las marcas tienen vehículos propulsados por gas natural, pero hace 10 años cuando incorporamos los primeros 10 autobuses de gas natural en nuestra empresa, solamente algunas marcas cumplían los requisitos exigidos por nuestro contrato con el Consorcio de Transportes de

Madrid, que son fundamentalmente los vehículos que prestan el servicio sean low entry clase II, los primeros chasis que se carrozaron con estas características eran de MAN, autobuses que ya han sido renovados este año tras alcanzar la antigüedad máxima de 10 años en Servicio. Tanto Scania como MAN, apostaron por este tipo de chasis que siempre ha sido carrozado por Castrosua fundamentalmente en el modelo Magnus, siendo actualmente las dos principales marcas de autobús de gas natural en la flota de Empresa Martín.



¿Cuáles son los objetivos medioambientales que se marca la empresa a medio plazo? Nuestro principal objetivo es que el 100 % de la flota de Empresa Martín sea de gas natural, actualmente el 80 % de la flota es de gas natural y esperamos que en breve plazo se solventen las dificultades existentes para acceder con los autobuses de gas a los intercambiadores de transporte y en las próximas renovaciones seguir incorporando autobuses de gas, consiguiendo con ello ser la primera concesión interurbana de la Comunidad de Madrid con una flota 100 % ecológica propulsada por gas natural.



DHOLLANDIA

nº 1 en el mundo en elevadores hidráulicos

www.dhollandia.com

info@dhollandia.es

DHOLLANDIA MADRID

Calle Haití 15, P. I. Bañuelos
28806 Alcalá de Henares, Madrid
Tel. (+34) 91 877 16 50

DHOLLANDIA BARCELONA

Calle Arquímedes 18, P. I. Navinca
08210 Barberà del Vallès, Barcelona
Tel. (+34) 93 718 09 94





EMPRESA PLANA INCORPORA 14 UNIDADES DE SCANIA A SU FLOTA

EMPRESA PLANA, UNO DE LOS PRINCIPALES GRUPOS DE TRANSPORTE DE VIAJEROS POR CARRETERA EN CATALUÑA, HA CONFIADO EN SCANIA PARA INCORPORAR 14 NUEVOS BASTIDORES A SU FLOTA

MIEMBRO DEL JURADO



Se trata de siete unidades modelo K320UB4x2 con carrocería Sunsundegui, con un motor de 9 litros y 320 CV que ofrece un par máximo de 1.600 Nm; cinco chasis modelo K410EB4x2, con motor de 13 litros, una potencia de 410 CV y un par máximo de 2.150 Nm, todas ellas con carrocería Beulas; y dos unidades más, modelo K450EB6x2, también con motor de 13 litros con una potencia de 450 CV y un par máximo de 2.350 Nm y carrozadas por Irizar. Estos 14 nuevos autocares, que ya forman parte de la flota de Empresa Plana compuesta por 450 vehículos, cumplen con la normativa europea de emisiones Euro 6. Además, los modelos de chasis K 410 EB y K 450 EB están equipados con Scania Opticruise, el aviso de cambio involuntario de carril, el reparto electrónico de la frenada, el frenado de emergencia avanzado (AEB), que puede ayudar a accionar el

freno de emergencia en caso de desatención del conductor en situaciones de peligro, y el programador de velocidad adaptativo (ACC), que ayuda al conductor a mantener una distancia constante respecto al vehículo que tiene delante.

Manuel Chaves, Adjunto a Gerencia de Empresa Plana, explica los principales motivos por los que ha confiado en Scania: "Hemos elegido Scania por la gran fiabilidad de sus vehículos, los altos estándares ecológicos, con baremos de consumos muy aceptables, y su equipamiento con los últimos avances tecnológicos mecánicos y de seguridad. Además, se trata de autocares muy confortables para los viajeros y totalmente adaptados a personas con movilidad reducida". La entrega de estos 14 autobuses a Empresa Plana se ha llevado a cabo desde el concesionario Talleres Rapalo, en Tarragona.





IRIZAR GANA LOS DOS MAYORES CONTRATOS DE AUTOBUSES ELÉCTRICOS DE ESPAÑA

SERÁN 20 UNIDADES PARA EMT MADRID Y 13 PARA TUVISA EN VITORIA

EN EL CASO DE VITORIA-GASTEIZ, EL CONTRATO INCLUYE EL SUMINISTRO DE 13 AUTOBUSES CERO EMISIONES, SUS SISTEMAS DE CARGA ELÉCTRICA, ASÍ COMO EL MANTENIMIENTO DENTRO DEL PROYECTO BUS ELÉCTRICO INTELIGENTE (BEI) DE LA CIUDAD

A la puesta en marcha del ambicioso proyecto en la ciudad de Amiens, y la firma de los recientes contratos de las ciudades del Norte de Europa, Düsseldorf en Alemania y ciudad de Schaffhausen en Suiza, le siguen los acuerdos que acaba de firmar en Madrid y en Vitoria-Gasteiz.

PRIMERA LÍNEA 100% ELÉCTRICA DE TUVISA

En el caso de Vitoria-Gasteiz, el proyecto abarca la implantación de la primera línea 100% eléctrica cero emisiones de la ciudad para el cual Irizar cuenta con la colaboración de la constructora Yarritu y LKS, que llevarán a cabo las labores de ingeniería, obra civil, señalización, comunicaciones, etc. Irizar suministrará 13 autobuses cero emisiones con sus sistemas de carga rápida y carga en cocheras, todos ellos interoperables, así como su mantenimiento. Siete son autobuses articulados de 18 metros y los seis restantes de 12 metros, ambos del modelo Irizar ie tram.

El contrato contempla también la instalación de estaciones de carga de oportunidad interoperables mediante pantógrafo en dos puntos del recorrido, que

permitirá cargar los autobuses durante su recorrido en cuatro minutos. Además, se instalarán cargadores inteligentes todos ellos también interoperables en las cocheras, sistemas éstos desarrollados y suministrados también por Irizar. Los primeros vehículos se entregaran a mediados del año 2020.

EMT MADRID REPITE CON IRIZAR E-MOBILITY

Las nuevas 20 unidades se suman a las 15 que incorporó el año pasado. En esta ocasión, la EMT de Madrid contará con la segunda generación del modelo de autobús de 12 metros, el Irizar ie bus, que incorpora las últimas innovaciones tecnológicas y de diseño entre las que destacan: la reducción del peso en un 10%, la mejora de la capacidad de pasajeros para las regulaciones de varios países, etc y una nueva generación de baterías más eficientes y cargas más rápidas, todo ello desarrollado y fabricado por Irizar. Los vehículos se entregarán este año 2019.





**SECCIÓN OFICIAL
Y EXCLUSIVA DE
COMUNICACIÓN DE**



LOS DERECHOS DE LOS PASAJEROS

¿CONOCEMOS LOS DERECHOS DE LOS VIAJEROS DE AUTOBÚS Y AUTOCAR?

EL REGLAMENTO (UE) 181/2011 REGULA LOS DERECHOS DE LOS VIAJEROS QUE VIAJEN EN AUTOBÚS O AUTOCAR DENTRO DE LA UNIÓN EUROPEA Y ES APLICABLE DESDE EL 1 DE MARZO DE 2013

En principio, el Reglamento se aplica a los "Servicios Regulares" (es decir, los servicios prestados a intervalos determinados a lo largo de itinerarios específicos, recogiendo y dejando viajeros en paradas predeterminadas) para categorías de viajeros no especificadas, cuando el punto de embarque o desembarque de los viajeros esté situado en el territorio de un Estado miembro, además algunos derechos se aplican también a los denominados "Servicios Discrecionales", en los que el grupo de viajeros se constituye por iniciativa del cliente o del propio transportista, siempre que el punto de embarque inicial o el

punto de desembarque final del viajero estén situados en el territorio de un Estado miembro.

Los siguientes derechos fundamentales serán aplicables a todos los Servicios Regulares, independientemente de la distancia programada del servicio:

- Condiciones de transporte no discriminatorias.
- El acceso al transporte de las personas con discapacidad y de las personas con movilidad reducida sin coste adicional y la compensación financiera por la pérdida o los daños sufridos por sus equipos de movilidad.
- Normas mínimas sobre información de viaje para todos los pasajeros antes y durante el viaje, así como información general sobre sus derechos.
- Un mecanismo de tramitación de las reclamaciones de los transportistas a disposición de todos los pasajeros.
- Organismos nacionales independientes en cada Estado miembro con el mandato de hacer cumplir el Reglamento y, en su caso, de imponer sanciones.



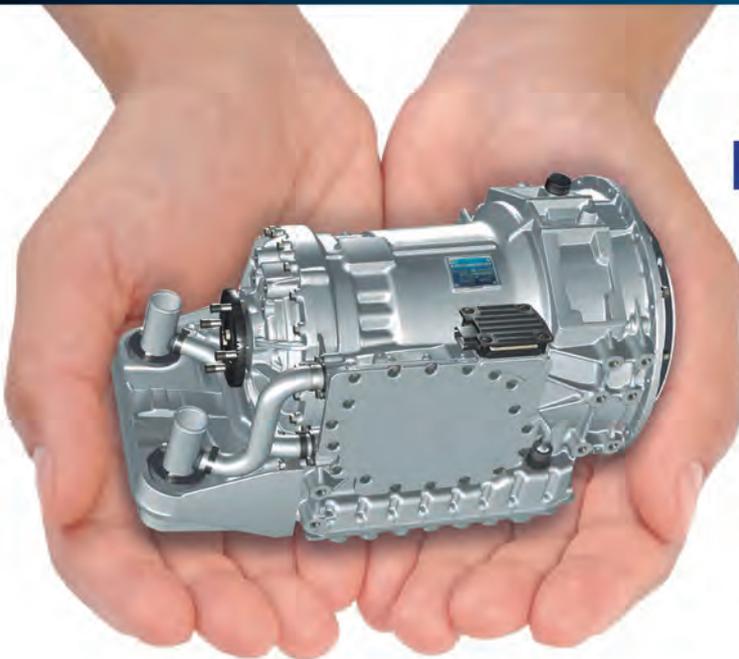
Los siguientes derechos son aplicables a los Servicios Regulares cuando la distancia recorrida sea de 250 km o más (en lo sucesivo, "servicios regulares de larga distancia"):

- El suministro de billetes (electrónicos) o de cualquier otro documento que dé derecho al transporte.
- Indemnización y asistencia en caso de muerte, lesiones, pérdidas o daños causados por accidentes.
- Información cuando el servicio se cancela o se retrasa en la salida.
- Derecho al reembolso del precio total del billete o al cambio de ruta en caso de cancelación o un largo retraso.
- Asistencia adecuada en caso de cancelación o de gran retraso (sólo aplicable cuando la duración prevista del viaje es superior a 3 horas).
- Compensación de hasta el 50 % del precio del billete en caso de que el transportista no ofrezca al pasajero la elección entre el reembolso del precio del billete o el cambio de ruta en caso de cancelación o gran retraso.
- Asistencia específica sin coste adicional para las personas con discapacidad y las personas con movilidad reducida tanto en las terminales de autobuses como a bordo.



Los Estados miembros podrán, sobre una base transparente y no discriminatoria, conceder una exención de la aplicación de la totalidad del Reglamento durante un período no superior a cuatro años prorrogables una sola vez (8 años como máximo) en el caso de los servicios regulares cuando una parte significativa del servicio (incluida al menos una parada programada) se preste fuera del área de servicio de la Unión Europea.

Los 8 derechos fundamentales de los viajeros que se describen en el Reglamento (UE) 181/2011) son los siguientes:



Ponemos el máximo cuidado en la reconstrucción de nuestras cajas de cambio

Reparación, intercambio y recambio de cajas mecánicas y automáticas de todas las marcas para vehículo industrial y bus



SERVICE
PARTNER



Monedero

"Comprometidos con la Calidad"

Tlf. +34 969 33 12 25
www.acmonedero.com

Ctra de Madrid 58. CP16200, Motilla del Palancar (Cuenca) SPAIN



EL REGLAMENTO SE APLICA A LOS "SERVICIOS REGULARES" PARA CATEGORÍAS DE VIAJEROS NO ESPECIFICADAS, CUANDO EL PUNTO DE EMBARQUE O DESEMBARQUE DE LOS VIAJEROS ESTÉ SITUADO EN EL TERRITORIO DE UN ESTADO MIEMBRO

1) DERECHO A CONDICIONES DE TRANSPORTE NO DISCRIMINATORIAS

Todas las personas tienen derecho a no ser discriminadas, directa o indirectamente, por razón de su sexo, nacionalidad o en el lugar de establecimiento de los transportistas o proveedores de billetes en la Unión al comprar billetes de servicios de transporte de pasajeros en autobús y autocar. En el caso de los servicios regulares de larga distancia, el transportista emitirá un billete para el pasajero (puede expedirse también en formato electrónico), a menos que otros documentos den derecho al transporte.

2) DERECHO DE INFORMACIÓN

Todos los pasajeros que viajen en servicios regulares de autobús y autocar tienen derecho a una adecuada información a lo largo de su viaje. Este derecho incluye el derecho a ser informado sobre los derechos de los pasajeros y los datos de contacto de los organismos nacionales de aplicación. Toda la información general pertinente y las condiciones de transporte deberán estar disponibles en formatos accesibles para las personas con discapacidad y las personas con movilidad reducida (por ejemplo, impresiones grandes, lenguaje sencillo, Braille, cintas de audio).

Además, en el caso de los Servicios Regulares de larga distancia, los pasajeros que salgan de las terminales serán informados por el transportista o, en su caso, por el gestor de la terminal, en caso de cancelación o retraso de la salida, de la situación lo antes posible y, en cualquier caso, a más tardar 30 minutos después de la hora de salida



prevista, así como de la hora de salida estimada tan pronto como se disponga de esta información. En caso de que los pasajeros pierdan un servicio de conexión debido a una cancelación o retraso, el transportista o, en su caso, el gestor de la estación, hará esfuerzos razonables para informarles de las conexiones alternativas. El transportista también facilitará esta información a los pasajeros por medios electrónicos si es posible, si los pasajeros así lo solicitan y si han facilitado los datos de contacto necesarios al transportista.

3) DERECHO DE INDEMNIZACIÓN Y ASISTENCIA EN CASO DE ACCIDENTE

En el caso de los servicios regulares de larga distancia, los pasajeros tienen derecho a una indemnización por muerte, lesiones corporales, así como por la pérdida y los daños sufridos por su equipaje como consecuencia de accidentes derivados de la utilización de los servicios de autobuses y autocares. Las condiciones y el importe de la compensación se rigen por la legislación nacional aplicable, y sólo se estipulan determinadas cantidades mínimas en el Reglamento. Esta compensación financiera no es automática, sino que debe reclamarse ante los tribunales nacionales. Además, la compañía prestará una asistencia razonable y proporcionada que cubra las necesidades prácticas inmediatas de los pasajeros que viajen en servicios regulares de larga distancia después del accidente. Dicha asistencia incluirá, cuando sea necesario, alojamiento, alimentos, ropa, transporte y la facilitación de primeros auxilios.

4) DERECHO DE CONTINUACIÓN, DESVÍO Y REEMBOLSO EN CASO DE CANCELACIÓN O GRAN RETRASO

En el caso de los servicios regulares de larga distancia³, si se produce un exceso de reservas o si el transportista espera razonablemente un retraso de más de 120 minutos con respecto a la hora de salida programada o la cancelación del servicio, los pasajeros tienen derecho a elegir entre:

- La conducción hasta el destino final sin costes adicionales y lo antes posible en condiciones comparables.
- Y el reembolso del precio íntegro del billete combinado, en su caso, con un servicio gratuito de ida y vuelta lo antes posible al primer punto de partida establecido en el contrato de transporte.

El mismo derecho a elegir es aplicable si el servicio se cancela o se retrasa en la salida de una parada de autobús por más de 120 minutos, el pasajero tendrá derecho a una indemnización equivalente al 50 % del precio del billete: si el transportista no le ofrece al pasajero en la situación antes mencionada el reembolso o el cambio de ruta.

Este derecho de compensación y el eventual reembolso del billete no impiden a los pasajeros reclamar ante los tribunales nacionales una indemnización por daños y perjuicios, de conformidad con el Derecho



nacional, por las pérdidas resultantes de la cancelación o el retraso de los servicios regulares.

Si el autobús o autocar se avería durante el viaje, el transportista deberá enviar otro autobús o autocar al lugar donde se averió el autobús o autocar original, bien para continuar el servicio y transportar a los viajeros a su destino, bien para transportarlos a un punto de espera o a una terminal adecuada desde donde sea posible continuar el viaje.

5) DERECHO DE ASISTENCIA EN CASO DE CANCELACIÓN O RETRASO DE SALIDAS

En el caso de un servicio regular de larga distancia de más de tres horas de duración, en situaciones de cancelación o tras un retraso de más de 90 minutos, los pasajeros tienen derecho a una asistencia adecuada, que incluye aperitivos, comidas y refrigerios, así como, en su caso, alojamiento (las compañías podrán limitar el coste total del alojamiento a 80 euros por noche durante un máximo de dos noches y no estarán obligadas a cubrir los gastos de alojamiento en caso de que la cancelación o el retraso se deba a condiciones meteorológicas adversas o a catástrofes naturales graves).

6) DERECHO DE LOS PASAJEROS CON DISCAPACIDAD Y DE LOS PASAJEROS CON MOVILIDAD REDUCIDA

Además de los derechos generales de los pasajeros, las personas con discapacidad y las personas con movilidad reducida tienen los siguientes derechos cuando utilizan los servicios regulares de autobuses y autocares, a fin de que puedan disfrutar de las mismas posibilidades de viajar que los demás ciudadanos.

- a) Derecho de acceso al transporte para las personas con discapacidad y las personas con movilidad reducida sin coste adicional.
- b) Derecho a asistencia especial.
- c) Derecho a indemnización por pérdida o daños en los equipos de movilidad.

7) DERECHO A PRESENTAR RECLAMACIONES A LOS TRANSPORTISTAS Y A LOS ORGANISMOS NACIONALES DE EJECUCIÓN

Los pasajeros podrán presentar reclamaciones a la compañía en un plazo de tres meses a partir de la fecha en que se haya prestado el servicio regular o de la fecha en que debería haberse prestado un servicio regular. En el plazo de un mes a partir de la recepción de la reclamación, el transportista notificará al pasajero que su reclamación ha sido justificada, rechazada o está aún en estudio. La compañía dará una respuesta definitiva en el plazo de tres meses a partir de la recepción de la reclamación.

Los plazos antes mencionados no se aplican a las cuestiones relacionadas con la indemnización por muerte, lesiones corporales o daños y pérdida de equipaje en caso de accidente.

8) CUMPLIMIENTO DE LOS DERECHOS DE LOS PASAJEROS



ALGUNOS DERECHOS SE APLICAN TAMBIÉN A LOS DENOMINADOS "SERVICIOS DISCRECIONALES", SIEMPRE QUE EL PUNTO DE EMBARQUE INICIAL O EL PUNTO DE DESEMBARQUE FINAL DEL VIAJERO ESTÉN SITUADOS EN EL TERRITORIO DE UN ESTADO MIEMBRO

Cada Estado miembro debe designar uno o varios organismos nacionales de aplicación para hacer valer los derechos mencionados en el Reglamento.

El organismo nacional de aplicación es responsable de la aplicación del Reglamento por lo que se refiere a los servicios regulares desde puntos situados en el territorio del Estado miembro y a los servicios regulares desde un tercer país a dichos puntos.

Los pasajeros podrán presentar reclamaciones ante el organismo nacional competente sobre la infracción del Reglamento. Los Estados miembros podrán decidir que los pasajeros presenten, en una primera fase, una reclamación al transportista, en cuyo caso el organismo nacional de aplicación actuará como órgano de recurso para las reclamaciones no resueltas.



Agustín Gómez Pereira
Secretario General de Ascabus
C/Orense nº 34, Planta 9ª, Edificio Iberia Mart II
28020 Madrid
Telf. 699594987
Fax. 913450377
www.ascabus.es



TUBASA INCORPORA 15 ELÉCTRICOS

BADAJOS ES LA CIUDAD EUROPEA CON MAYOR PORCENTAJE DE AUTOBUSES ELÉCTRICOS

EL 35 % DE LA FLOTA DE TUBASA, EMPRESA DE GRUPO RUIZ QUE GESTIONA EL SERVICIO DE AUTOBÚS URBANO DE BADAJOZ, SE MUEVE AHORA CON ELECTRICIDAD

La compañía Transportes Urbanos de Badajoz, S.A. puso en servicio el pasado 8 de mayo estos 15 nuevos autobuses 100 % eléctricos que posicionan a Badajoz entre las primeras ciudades españolas respetuosas con el medio ambiente y todo ello gracias a la apuesta firme de la Administración Municipal y TUBASA, empresa operadora del servicio.



Grupo Ruiz da un paso más consolidándose como el principal operador privado de flotas ecológicas, con vehículos de propulsión eléctrica o de gas natural. Su flota actual supera los 800 autobuses de los cuales un 36 % utilizan como combustible el gas natural comprimido y un 4,5% de la flota tienen propulsión eléctrica. Hablamos con **Alberto Egido Martínez, Director General de Grupo Ruiz**, sobre esta entrega.

¿Cuál es la experiencia obtenida hasta el momento con la propulsión eléctrica?

Grupo Ruiz incorporó a su flota hace 7 años los primeros autobuses híbridos y el presente año se han incorporado los primeros 15 autobuses 100% eléctricos que operan en la ciudad de Badajoz, la cual se ha convertido en la ciudad Europea con mayor porcentaje de flota de autobuses eléctricos, un 35 % de la flota. Nuestra experiencia hasta este momento es bastante satisfactoria, la incorporación de nuevas tecnologías siempre genera dudas, y lo visto hasta el momento con los autobuses eléctricos cubre nuestras expectativas en cuanto a capacidad de carga, autonomía y consumo, tendrá que pasar un poco más de tiempo para ver cuál es el coste de mantenimiento y otros problemas que puedan ir surgiendo durante la vida del vehículo.

¿Cuáles son los objetivos medioambientales que se marca TUBASA a medio plazo?

A medio plazo, TUBASA, en colaboración con el Ayuntamiento de Badajoz, tiene como principal objetivo seguir renovando su flota con autobuses eléctricos, los cuales han tenido una excelente acogida entre los usuarios y ciudadanos del municipio, consiguiendo en el menor tiempo posible que el 100 % de la flota de transporte urbano sea ecológica y totalmente respetuosa con el medio ambiente.

FECAV Y FUNDACIÓN MAPFRE COOPERAN POR EL EMPLEO Y LA INTEGRACIÓN SOCIAL

FECAV, la Federación Empresarial Catalana de Autotransporte de Viajeros, y Fundación MAPFRE han firmado en Barcelona un convenio por el que ambas entidades trabajarán juntas para la inserción laboral de personas paradas de larga duración y jóvenes con discapacidad intelectual y enfermedad mental.

Gracias al apoyo de entidades como FECAV, alrededor de 600 personas también han recibido formación y asesoramiento para tener más oportunidades laborales y una carrera profesional más completa.

En la imagen, José María Chavarría, presidente de FECAV, y Javier Solís, Representante de Fundación MAPFRE en Barcelona, en el momento de la firma del convenio.

Fuente: FECAV



ACTUALIDAD
→ INSTITUCIONAL



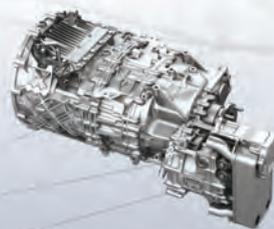
LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE LA CARRETERA CUMPLIÓ 70 AÑOS

Así narra su historia la Asociación Española de la Carretera: "A finales de los años 40, el estado de las infraestructuras de carretera de nuestro país podía calificarse de lamentable sin temor a exagerar. Durante la Guerra Civil (1936-1939), los trabajos de construcción fueron inexistentes, y tras la contienda, con una red viaria profundamente afectada por la campaña militar, la reconstrucción se vio dificultada por la escasez de materiales y la inexistencia de maquinaria. En este contexto, se fragua la Asociación Española de la Carretera (AEC), que nace oficialmente en 1949. Siete décadas –y muchas aventuras y desventuras– después, la AEC se ha convertido no solo en una de las entidades más veteranas del sector, sino en una de las instituciones que mayor y más rico bagaje técnico e institucional atesora. Cuenta con cerca de 200 asociados."



TU CAMINO NUESTRO COMPROMISO

Autosur de Levante, venta y reparación de ejes, cajas de cambio y sistemas de dirección para autobuses, autocares y minibuses.



Distribuidor oficial



Especialista en Mercedes-Benz, Scania y Volvo.

www.autosurdelevante.com

Barcelona

Pol. Ind. Can Bernades Subirà, C/ Anoaia n°4
08130 Sta. Perpètua de Mogoda (BARCELONA)
(+34) 93 518 33 28

Valencia

Pol. Ind El oliveral, C/ A n°6
46394 Ribarroja del Túria (VALENCIA)
(+34) 96 164 30 40

Zaragoza

Pol. Ind Ciudad del Transporte, C/ N n°23
50820 San Juan de Mozarrifar (ZARAGOZA)
(+34) 976 45 57 77





ALSA PUBLICA SU MEMORIA DE SOSTENIBILIDAD

El operador ha obtenido el certificado de Responsabilidad Social IQNet SR10 de AENOR y ha publicado su primera Memoria de Sostenibilidad. La compañía de transporte de viajeros por carretera ALSA ha recibido el certificado de Responsabilidad Social IQNet SR10 de AENOR, que acredita que ha implantado un Sistema de Gestión que apuesta por la responsabilidad social, el buen gobierno y la mejora continua. La obtención de este certificado ha venido acompañada de la publicación de la primera Memoria de Sostenibilidad de la compañía, dentro del compromiso de información y transparencia que ALSA mantiene con sus principales grupos de interés.



AUTOS GONZÁLEZ APOYA EL CINE

Por un lado, promocionó la VII edición del Festival Internacional de Cine y Diversidad Funcional FIC Andaina, que se celebró en el Auditorio Multiusos da Xunqueira de Redondela (Pontevedra). El objetivo de este evento es visibilizar y normalizar la diversidad funcional a través del cine, charlas y mesas redondas en las que se aborda la sensibilización y formación en torno a este colectivo, así como fomentar la producción cinematográfica con la proyección de una selección de cortos con un denominador común: la discapacidad. Por otro lado, colabora con el Club Peña Trevinca para la celebración del Banff Mountain Film Festival, que se celebró en el Teatro Afundación de Vigo, donde se proyectaron 9 cortometrajes en los que los grandes protagonistas serán la naturaleza, la aventura y los deportes extremos en la montaña, como btt, esquí o escalada.



GUAGUAS MUNICIPALES BATE RÉCORDS

Ha ganado 825.000 viajeros en el primer trimestre del año, transportando en total a 9,45 millones de clientes, lo que se traduce en un incremento del 9,5% respecto al mismo periodo de 2018, cuando atendió la movilidad de 8,63 millones personas. Por otro lado, el ejercicio económico de 2018 cerró con un beneficio de 2,2 millones de euros en el balance de la sociedad. Este resultado anual positivo al cierre del ejercicio 2018 consolida el crecimiento manifestado durante los últimos años en la sociedad municipal, que además constata el aumento del número de viajeros en el transporte público colectivo en la ciudad. La compañía registró 35.338.230 viajeros, lo que supone un incremento en relación al año anterior de 601.296 clientes, que en términos relativos representa un aumento del 1,73%.



CAMBUS PREMIÓ CON VIAJES ILIMITADOS POR UN MES A UN USUARIO

Dolores López Moreno ha ganado viajes ilimitados durante un mes en la línea Jaén-Andújar, que opera CAMBUS. Ha sido la afortunada ganadora del concurso en el que participaron más de 1.000 usuarios a través de la web y redes sociales. CAMBUS quiso premiar a los usuarios con este concurso de promoción, que fomenta el uso del transporte público. Antonio Nadales, gerente de CAMBUS, comentó que "este concurso ha servido para conocer las necesidades de los usuarios, el apego que tiene el viajero de la provincia al uso del transporte público y cómo conectar de manera más directa, segura y cómoda dos de las localidades más importantes de la provincia, y demandadas en cuanto a servicio de transporte de toda Andalucía".



EMTUSA HUELVA COMPRARÁ OTROS 10 AUTOBUSES DE GAS

Una iniciativa con la que el equipo de Gobierno quiere seguir avanzando en el proceso de renovación de la flota de la Empresa Municipal de Transportes Urbanos (EMTUSA) iniciada en la capital el pasado otoño. El Pleno del Ayuntamiento de Huelva dio luz verde a la propuesta sobre compromiso de consignación de 550.000 euros en los presupuestos de 2020 a 2024 para cubrir el contrato de renting de otros diez nuevos autobuses urbanos ecológicos, con combustible de gas natural comprimido y con las últimas prestaciones. En la imagen los 10 autobuses de gas incorporados a finales de 2018



ACTUALIDAD
→ NOTICIAS



TUSGSAL APOYA LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

TUSGSAL y la Fundación Tecnocampus Mataró-Maresme llegan a un acuerdo con el objetivo de fomentar actividades de formación práctica e investigación científica en el área de la Economía Social. La Fundación Tecnocampus Mataró-Maresme es una entidad sin ánimo de lucro que tiene por objetivo estrechar vínculos entre el mundo universitario y la sociedad, especialmente con las empresas, instituciones científicas, tecnológicas y culturales. La Fundación es titular de tres centros universitarios donde se imparten estudios Tecnológicos, de empresa y Salud.

FLIXBUS COMPRA EUROLINES/ISILINES A TRANSDEV GROUP

Los operadores de movilidad internacional FlixBus y Transdev Group han llegado a un acuerdo en sus negociaciones exclusivas sobre la compra por parte de FlixBus de los servicios de autobuses de larga distancia Eurolines e Isilines. Las negociaciones sobre la venta, que comenzaron el 4 de marzo, finalizaron el 30 de abril de 2019. Las marcas y negocios de Eurolines/isilines ya pertenecen oficialmente a FlixBus. Esto incluye los negocios de Eurolines que operan en Francia,

España, Países Bajos, Bélgica y República Checa, con una red de autobuses que abarca más de 25 países. Eurolines también opera bajo la marca isilines en Francia. En los mercados con negocios de Eurolines, los respectivos directores generales de FlixBus supervisarán a las respectivas empresas. En el caso de España, una parte importante del volumen de líneas, perteneciente hasta la venta a Eurolines Francia, discurre por nuestro país y cuenta con un centro de operaciones



cerca de Burgos. Pablo Pastega, Director General de FlixBus en España y Portugal, será responsable de la parte de negocio correspondiente de Eurolines. El Grupo Transdev mantiene sus actividades de alquiler de autobuses B2B en Francia, que serán operados bajo la marca Transdev (anteriormente isilines).

Hidral Gobel



ESPECIALISTAS EN ACCESIBILIDAD
con 20 años de experiencia

GOBEL 300



Gobel EVO y MICRO



Rampa GOLDEN



Rampa VICOLI



Accesorios



unwin
An Autoadapt Company

www.hidralgobel.com · info@hidralgobel.com



ALLISON TRANSMISSION CRECE CON LA COMPRA DE EMPRESAS

Allison Transmission Holdings Inc anunció la compra de la empresa Vantage Power, así como la división de sistemas para vehículos eléctricos de Axle Tech.

Vantage Power es una galardonada empresa tecnológica con sede en Londres especializada en el desarrollo de tecnologías de propulsión eléctrica y vehículos conectados para fabricantes de vehículos medianos y pesados y sus proveedores. AxleTech es una empresa tecnológica líder que diseña, fabrica, comercializa y suministra ejes y soluciones integrales de ejes electrificados para vehículos comerciales pesados, tanto todoterreno como de carretera.



CONTINENTAL LANZÓ EL PRIMER NEUMÁTICO OPTIMIZADO PARA AUTOBUSES ELÉCTRICOS URBANOS

El nuevo neumático Conti Urban HA3 315/60 R22.5 es apto para todos los ejes y se ha diseñado para un servicio eléctrico seguro de pasajeros ofrece un agarre excelente y una capacidad de carga de ocho toneladas por eje (0,5 toneladas más de lo habitual en esta dimensión). El Conti Urban HA3 dispone, además, de un índice de carga superior, gracias a su carcasa extremadamente robusta, con una mayor densidad y grosor de los cables. Su banda de rodadura es más resistente y duradera gracias a su elevada proporción de caucho natural, lo que aumenta su resistencia a cortes, grietas, desgarros, astillados y abrasión, así como proporciona una mayor vida útil y un mejor aprovechamiento del potencial de kilometraje total del neumático. Su diseño especial del perfil para autobuses urbanos se suma a su resistencia y desgaste equilibrado, mientras que su mayor anchura de banda de rodadura garantiza excelente estabilidad y manejabilidad en curvas para una máxima seguridad en el tráfico urbano.

ANTONIO JESÚS LÓPEZ SE INCORPORA AL EQUIPO COMERCIAL DE BQB TECHNOLOGY

Antonio Jesús López es el nuevo Director de Ventas de BQB Technology. Debido al aumento de volumen de negocio de BQB Technology, esta compañía con más de 40 años de experiencia como fabricante de la gama más completa de productos a medida de sistemas de información a los usuarios de autobús y autocar, amplía su soporte técnico y comercial para estar todavía más cerca de sus clientes. Su última incorporación es la de Antonio Jesús López.

SOBRE ANTONIO JESÚS LÓPEZ

Comenzó su carrera laboral en Cemauto, concesionario oficial de Peugeot. Allí fue Delegado de Ventas de Vehículos Comerciales. En su siguiente etapa formó parte del equipo de R. Benet, concesionario oficial de Mercedes-Benz, siendo el Delegado de Ventas de Vehículos Industriales Ligeros para Málaga y su área de influencia. Después fue nombrado Delegado de Ventas de Motores de la zona de Andalucía Oriental para la compañía Motores Caterpillar. Más tarde, llega a Hispanomoción, concesionario oficial de Peugeot, como Delegado de Ventas a Flotas. Posteriormente trabajó como Coordinador de Postventa de EuroTalleres. Tras esto, se incorporó

a Integralia como Delegado Comercial de Microbuses. También se sumó a la empresa Brugorolas en calidad de Delegado Comercial de Lubricantes. Finalmente, en la etapa anterior a su llegada a BQB Technology, ha formado parte del equipo comercial de Setra.





ACTUALIDAD

→ POSTVENTA

ZF FIRMA UN ACUERDO DEFINITIVO PARA ADQUIRIR WABCO

El cierre de la operación está previsto para principios de 2020. La adquisición planificada ha sido aprobada por el Consejo de Administración y el Consejo de Supervisión de ZF y el Consejo de Administración de WABCO. Juntos, ZF y WABCO formarán un proveedor líder mundial de sistemas integrados de movilidad para vehículos comerciales, creando un valor agregado para los clientes de vehículos comerciales de ZF. La compañía combinada tendrá ventas de aproximadamente 40 mil millones de euros. WABCO es un proveedor global líder de sistemas de control de frenos, tecnologías y servicios que mejoran la seguridad, la eficiencia y la conectividad de los vehículos comerciales, incluidos camiones, autobuses y remolques.



SIEGEL AUTOMOTIVE ES UN PROVEEDOR DE DATOS CERTIFICADO

Los productos de la marca SIEGEL Automotive han sido incluidos en el catálogo electrónico TecDoc de TecAlliance durante los últimos dos años. Tras una evaluación continua realizada por expertos cualificados, TecAlliance otorga el sello de calidad "TecAlliance Certified Data Supplier" a los proveedores de datos que cumplen con sus criterios y requisitos de calidad a un nivel muy exigente. TecAlliance es la plataforma de información y comunicación líder en Europa para todos aquellos que participan en la posventa independiente automotriz. El catálogo TecDoc es la base para una identificación sencilla de las piezas de recambio, su comercialización eficaz y una fluida cooperación. TecDoc permite identificar vehículos de forma precisa y buscar rápidamente los recambios que son adecuados para ellos.



APETAM RENUEVA SU ACUERDO CON IVECO Y COVEI

APETAM, la Agencia Provincial de Empresarios del Transporte y Agencias de Málaga, ha renovado el acuerdo de colaboración con COVEI, el servicio oficial IVECO para la provincia de Málaga, para contar con mayor garantía y dotación de seguridad en las carreteras. Los asociados podrán reparar en toda la red nacional IVECO, con una tarjeta de crédito, sin ningún tipo de interés y retrasando el pago hasta en diez mensualidades, Una fórmula ideal para muchos conductores y autónomos que realizan servicios a lo largo y ancho del país, con incidencias de todo tipo a cualquier hora. Los profesionales disponen de descuentos en recambio de piezas muy ventajosas, en función del tipo de recambio; y un 10% en la mano de obra; además de otras muchas ventajas de la red IVECO, como las garantías en motores, baterías y demás recambios IVECO.



La garantía del fabricante



EQUILIBRADORA

- INTRODUCCIÓN DE DATOS DE RUEDAS AUTOMÁTICO (VERSIÓN A) O MANUAL (VERSIÓN ESTÁNDAR)
- INCLUIDO ELEVADOR RUEDAS, CON CAPACIDAD DE HASTA 200 KG
- DOTACIÓN COMPLETA PARA MAYORÍA DE LAS RUEDAS INDUSTRIALES Y TURISMOS
- FRENADO DE LA RUEDA CON UBICACIÓN DEL PUNTO MÁS CERCANO A EQUILIBRAR
- IDEAL PARA FLOTAS DE CAMIONES, AUTOBUSES, AUTOCARES, MINIBUSES Y FURGONETAS



Contacte con nosotros a

comercial@sefac.es o al tel. 91 672 3612

www.sefac.es o facebook/SefacEspana

**APAREZCA AQUÍ EN SU DÍA FELIZ**

Cada mes reflejaremos el momento de entrega de vehículos de todos aquellos que así lo deseen. Para ello sólo tienen que pedirselo a la marca, carrocerero o concesionario que les realice la entrega. Ellos se pondrán en contacto con nosotros y nos enviarán la fotografía que recuerde ese momento.

**LA FUNDACIÓN JARDINES DE ESPAÑA COMPRA UN AUTOCAR DE SUNSUNDEGUI Y VOLVO**

La Fundación madrileña Jardines de España, nacida en el año 1998, ha elegido el modelo SC5 que Sunsundegui que fue carrozado sobre chasis Volvo B8R, de suspensión rígida, 10 metros de longitud y capacidad para 41 pasajeros.

AUTOCARES ALMAGRO ADQUIERE EL AUTOCAR SUNSUNDEGUI Y VOLVO

La empresa Autocares Almagro ha adquirido el SC7 que Sunsundegui le ha carrozado sobre chasis Volvo B11R. El vehículo cuenta con suspensión independiente 13 metros y 59 plazas.

**AUTOCARES RASCÓN APUESTA POR SOMAUTO**

La marca Otokar ha hecho entrega de una unidad Ulyso T de 10,10 metros a Autocares Rascón, S.L para su transporte discrecional, siendo comercializada a través del concesionario oficial Somauto. El nuevo vehículo dispone de 39 plazas.

TCC PAMPLONA VUELVE A CONFIAR EN VECTIA

2 nuevas villavesas para dar servicio en el casco urbano de Pamplona. El modelo elegido es el Teris.10 Hybrid de 10,7 metros. TCC ya tiene 3 unidades Veris.12 Hybrid y 6 unidades Veris.12 Fast Charge, que funcionan en modo 100% eléctrico.

**VDL ENTREGA UN NUEVO CHASIS CON CARROCERÍA IRIZAR A CARTOUR**

En esta ocasión Cartour ha elegido el chasis VDL de 3 ejes SBR4000 para un solo piso, con carrocería Irizar, modelo I6S de 14 metros, 63+1+1 con baño. El chasis viene con mecánica DAF MX13-375 kw (510 cv), Euro 6, ZF AS Tronic.

KING LONG ENTREGA UN AUTOPORTANTE A AUTOCARES J. MARÍN

Se trata de su modelo C13HD. La empresa sevillana, con base en Alcalá de Guadaíra, Autocares J. Marín. fue constituida en el año 1980 por Joaquín Marín Caballero. Hoy dispone de una amplia flota de autobuses para actividad nacional e internacional.





3 SEMIURBANOS DE FERQUI E IVECO PARA EL AYUNTAMIENTO DE ERANDIO

El Ayuntamiento de Erandio (Bizkaia) amplía su flota con 3 autobuses semiurbanos sobre chasis IVECO y carrozados en Ferqui con su carrocería Sunrise. Estos vehículos, aptos para servicios escolares, tiene capacidad para 24 plazas + C.

EL GRUPO INTERBUS APOSTÓ POR VOLVO

Interbus, que en 2018 había adquirido 4 autobuses interurbanos y 6 autocares de larga distancia de Volvo, volvió a apostar por la marca incorporando 5 nuevos vehículos: 2 autobuses Volvo B8R, autobús Volvo B11R 6x2 y 2 autobuses Volvo 7905LH.



ELEGANCE LIMOUSINES ADQUIERE UN INDCAR

Elegance Limousines ha vuelto a confiar en el modelo Mago2 de Indcar, ideal para servicios turísticos y de traslado VIP's. Se trata de un modelo muy personalizado, Se ha escogido un interior con butacas de piel y mesas de madera.



GRANADA VIP BUS ADQUIERE DOS AUTOCARES SUNSUNDEGUI Y VOLVO

La empresa de transporte de viajeros por carretera Granada Vip Bus recogió de las instalaciones de SunSundegui el nuevo SC5 que la carrocería le ha carrozado sobre chasis Volvo B11R. Medía 13 metros de longitud y está preparado para trans-

portar a 57 pasajeros. Poco después repetía con el mismo modelo y el mismo chasis de la serie Euro 6, respetuoso con el medio ambiente. El autocar, de 13 metros, está preparado para transportar a 59 personas.



JULIÁN DE CASTRO SUMÓ 3 AUTOCARES VOLVO Y SUNSUNDEGUI A SU FLOTA

La empresa madrileña de transporte Julián de Castro adquirió 3 autocares Volvo B11R para el transporte discrecional de pasajeros. Los vehículos, de 15 metros, fueron carrozados con el modelo SC7 de SunSundegui.

AUTOCUBY ENTREGA TRES MICROS MERCEDES-BENZ A TILP

Las nuevas unidades de Transportes Insular La Palma corresponden al modelo urbano. Cuentan con un interior muy espacioso. Para ello, se han configurado con la versión de 16 plazas sentadas + 14 de pie + C +1 PMR.



GRUPO RUIZ CONFÍA EN UNVI Y EN IVECO

UNVI ha hecho entrega de 5 unidades de su UNVI COMPA URBANO IVECO propulsado por GNC a través del concesionario COCENTRO. Unauto, incorporada a Grupo Ruiz en 1990, es concesionaria del servicio de transporte urbano de la ciudad de Toledo.

SECCIÓN OFICIAL Y EXCLUSIVA DE COMUNICACIÓN DE

aetram
ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS
DE TRANSPORTE EN AUTOCAR
DE MADRID



AETRAM PRESENTÓ UNA APP EXCLUSIVA PARA EL SECTOR DISCRECIONAL



La Asamblea Extraordinaria de la Asociación de Empresarios de Transporte en Autocar de Madrid (AETRAM), se inició con la aprobación de las Cuentas correspondientes al Ejercicio 2018, continuando con el informe del **Presidente, Jesus Gonzalo Tomey**, con las actuaciones llevadas a cabo por la Asociación durante el año 2019.

En este sentido, entre otras cuestiones, informo a los asociados de la situación actual del expediente iniciado por parte de AETRAM en relación con el informe estudio ante la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, en concreto el SECUM, “que detalla las múltiples barreras que impiden al Transporte Discrecional de Viajeros desarrollarse en un marco de libre competencia con el fin de conseguir su desregulación en la LOTT, de manera que permita al transporte discrecional de viajeros estar presente en igualdad de condiciones en el próximo sistema de movilidad sostenible, pues se debe contar en igualdad de condiciones con los 3.000 autocares que vienen prestando servicio discrecional permanente en la Comunidad de Madrid”. También por parte del Presidente se trasladó que “AETRAM solicitaría de manera inminente su incorporación como vocal y parte interesada en la futura movilidad en cualquier organismo del que dependa el diseño de la movilidad”.

Por último, anuncio la renovación de la vigente Junta Directiva de la Asociación a la cual se incorporan dos nuevos miembros, Sonia Lorenzo Conejo (Milo Tours, S.L.) y Alfredo Herreros Herreros (Autocares Agrupabus, S.L.) “los cuales aportaran su experiencia y savia nueva en beneficio del sector discrecional madrileño”.

Wemob se presentó ante la Asamblea como empresa perteneciente al Círculo de Empresas Colaboradoras de AETRAM. Su Director, Miguel Guerrero, expuso brevemente las novedades del producto y servicios de su compañía para las empresas asociadas de AETRAM.

UNA APP PARA EL SECTOR DISCRECIONAL

AETRAM presentó a sus empresas asociadas su nueva App exclusiva para el sector discrecional a fin de que todas las entidades del mismo puedan disfrutar de sus ventajas. Esta nueva App está dividida en dos áreas, una de contenido publico dirigido a todas las empresas del Sector y otras entidades interesadas en la utilización de la App y otra de contenido privado de exclusividad para las empresas asociadas a AETRAM. La aplicación cuenta entre otras novedades con una integración directa con las noticias de la Web de AETRAM con sistemas de comunicación actual e instantánea por notificaciones push, un buzón de preguntas y respuestas para consultas, un canal de denuncias a utilizar por las empresas, un chat privado para empresas de AETRAM que podría interactuar y conversar entre ellas, un acceso directo a las redes sociales de AETRAM, etc. La App también contendrá un espacio específico para las empresas pertenecientes al Círculo de Empresas Colaboradoras de AETRAM, así como un canal exclusivo de ofertas y noticias de mercado para las empresas pertenecientes a la Asociación. La App ya se encuentra colgada en terminal móvil tanto en la Google Play Store así como a través de descarga directa para Apple.



www.cocentro.com
a un click en internet

COORDENADAS GPS

LATITUD: 40° 36' 6991" N
LONGITUD: 3° 58' 3319" O

COCENTRO



IVECO EUR C-45 HISPANO XERUS
54 BR + G + C / 51 BR + G + C + 1PMR
F.MATRI: 22/07/2010 REF: 6866



VOLVO B12 54 BR + C + G
C. SUNSUNDEGUI SIDERAL
F.MATRI: 23/02/2006 REF: 3239



SCANIA K124 54 BR + G + C
IRIZAR PB
F.MATRI: 26/06/2006 REF: 5823



IVECO CC100E21 MAGO 2
30 B + C / 18 B + 3 PMR + C
F.MATRI: 24/01/2007 REF: 8921



MAN LION COACH
53 BR + C + G
F.MATRI: 25/09/2007 REF: 9709



VOLKSWAGEN CRAFTER 50 2.5
21 BR + G + C
F.MATRI: 07/06/2007 REF: 7825



IVECO C-45A SRI IRIZAR I6 PLUS
63 BR + G + C
F.MATRI: 09/03/2012 REF: 4987



MAN 18410 54 BR + G + C
C. IRIZAR PB MANUAL
F.MATRI: 19/05/2004 REF: 9285



SCANIA K124 54 BR + G + C
C. IRIZAR PB
F.MATRI: 14/06/2006 REF: 8177

COCENTRO, S.A.

Ctra. de Valencia, Km. 12

28031 Madrid

Tel. 91 301 37 60

Fax. 91 331 20 13

Contacto: Nely Garcia

email: nely@cocentro.com

tlf. 619 75 5985

Contacto: Javier Tierno

tlf. 619 15 3258



CÓMO ANUNCIAR SU VEHÍCULO:

EMPRESARIOS DE VIAJEROS

Puede enviar la foto e información del vehículo en venta para anunciar gratis a la dirección de E-mail **viajeros@editec.es** o por correo postal a:

Revista Viajeros
C/ Padilla, 72-2º A
28006 Madrid

CONCESIONARIOS Y COMPRA-VENTAS

Póngase en contacto con el departamento comercial de la Revista Viajeros y le harán una propuesta personalizada a sus necesidades.

Srta. Paloma Buitrón
Tels.: 91-4016921/91-4013439
Email: viajeros_publicidad@editec.es

AUTO DISTRIBUCION

Tu concesionario de confianza en el transporte sostenible
www.autodistribucion.com



AVANZANDO CON PASO FIRME HACIA LA EXCELENCIA



NUESTROS SERVICIOS

- EXPOSICIÓN Y VENTA**
Vehículo nuevo y vehículo de ocasión
- TALLER ESPECIALIZADO**
Vehículo industrial y profesional
- RECAMBIOS**
Venta de recambios originales
- TÚNEL DE LAVADO**
Para todo tipo de vehículos
- TALLER DE PLANCHA Y PINTURA**
Cabina de pintura y Potro

Concesionario oficial de toda la gama **IVECO BUS** en:

CATALUÑA

ANDALUCÍA

BADAJOZ

CEUTA Y MELILLA

AUTODISTRIBUCION, S.L. VISITA NUESTRA NUEVA WEB Y SUMÉRGETE EN EL MUNDO DEL TRANSPORTE PROFESIONAL

C/ Rafael Barradas, 22,32 Pol. Ind. Gran Vía Sur 08908 Hospitalet de Llobregat (Barcelona)

AUTODISTRIBUCIÓN HISPALIS, S.L.
Antonio de la Peña Lopez, 5-7 41007 Sevilla

AUTODISTRIBUCIÓN ILLIBERIS, S.L.
Carretera de Madrid Km 425-18210 Peligros (Granada)

SE VENDE EMPRESA

Vendo empresa S.L. de nueva creación 5 tarjetas sin cargas en seguridad social y hacienda precio convenir dirigirse a Daniel 639 255 089

RENAULT MASTER



Vendo Renault master, año 2002. Transporte escolar. 6 sillas, elevador eléctrico de 350 Kg. PVP. 7.000 € más IVA. Tel. 605678782

IVECO 65C18



Se vende IVECO 65C18 - CARBÚS BERTIZ PLUS, 25 plazas + G + C. Enero 2009. Calef. por convectoros, freno eléctrico, gran maletero, doble luna, nevera, butaca Irati Relax de Esteban. Perfecto estado de mantenimiento. 400.000 km. P.V.P.: 40.000 euros. Godofredo Galán: 619 12 35 09

SEFAC



Vendo segunda mano, 4 columnas móviles para autobuses, marca SEFAC, Capacidad 7,2t cada una, perfecto estado, revisadas por el fabricante, año 2004. 9000 Euros. Para llevárselas. Columnas en Madrid. Móvil: 681.38.96.52

¡ENHORABUENA!

Los profesionales del transporte de viajeros han elegido los mejores vehículos del año 2019

#premiosnacionalesdeltransporte



PATROCINADORES:





#LACIUDADQUIERE AHORRO

Hasta -40% de consumo de combustible



La ciudad quiere consumir menos. Quiere reducir gastos. Quiere vivir mejor. Por eso, la gama híbrida de Volvo responde con una flota de vehículos que **ahorra entre un 30 y hasta un 40% de combustible**. Con un menor consumo de diésel y **un mayor cuidado del medio ambiente**, la **gama 7900 Híbrida de Volvo** es un paso más hacia la sostenibilidad. Es lo que todos queremos.

VOLVO 7900 HYBRID

www.laciudadquiere.es

Volvo Buses. Driving quality of life

